Das genossenschaftliche Marktwesen in der Landwirtschaft der Vereinigten Staaten

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften der Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Hamburgischen Universität

vorgelegt von

Erich Kraemer
aus Köln a. Rh.

Hamburg 1928

Das genossenschaftliche Marktwesen in der Landwirtschaft der Vereinigten Staaten

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften, der Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Hamburgischen Universität

vorgelegt von

Erich Kraemer
aus Köln a. Rh.

Hamburg 1928

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

C. H. Wäsers Druckerei, Bad Segeberg

Meinen Eltern

Vorwort

Diese Arbeit ist an dem Seminar meines verehrten Lehrers, Herrn Prof. Dr. Heinrich Sieveking, entstanden, dem ich auch an dieser Stelle für die mir erteilten wertvollen Anregungen und Ratschläge meinen wärmsten Dank aussprechen möchte. Gleichfalls fühle ich mich den Herren Dr. Paul Schulz, Privatdozent an der Hamburgischen Universität, und Dr. Karl Müller, Schriftleiter in der Verlagsgesellschaft deutscher Konsumvereine m. b. H. für ihre freundliche Unterstützung zu großem Dank verpflichtet. Die Herren Prof. Dr. Th. Brinkmann in Bonn und J. P. Warbasse, Vorsitzender der Cooperative League of America, in Neuyork waren so liebenswürdig, mir wichtiges Schrifttum über das amerikanische landwirtschaftliche Genossenschaftswesen zur Verfügung zu stellen. Ihnen sei auch hier nochmals dafür gedankt. Hohe Anerkennung möchte ich ferner dem Landwirtschaftsamt der Vereinigten Staaten für seine weitgehende Hilfe zollen. Mein weiterer Dank gebührt der Verlagsgesellschaft deutscher Konsumvereine m. b. H. in Hamburg und dem Deutschen Landwirtschaftsrat in Berlin, sowie allen übrigen freundlichen Förderern meiner Arbeit.

Hamburg, Oktober 1928.

Inhalts-Verzeichnis

Seite

Kapitel I. 1—13

Wesen und Ziele der Landwirtschaftlichen Genossenschaften

1. Allgemeine genossenschaftliche Grundzüge
2. Absatzaufgaben der landwirtschaftlichen Genossenschaften
3. Genossenschaften und Handel
4. Ziele der landwirtschaftlichen Genossenschaften

Kapitel II. 14—26

Gründe für die Entstehung und Entwicklung des Genossenschaftlichen Marktwesens in den Vereinigten Staaten

1. Allgemeine Gründe
   a) wirtschaftlicher Art
   b) außerwirtschaftlicher Art
2. Besondere Gründe
   a) Die Förderung durch die landwirtschaftlichen Berufsverbände
   b) Die staatliche Fürsorge
   c) Die Förderung durch das Amerikanische Genossenschaftsinstitut

Kapitel III. 27—35

Die Hauptgenossenschaftsformen in der Landwirtschaft der Vereinigten Staaten

1. Die unabhängige Ortsgenossenschaft
2. Die Bundesgroßgenossenschaft
3. Die Einheitsgroßgenossenschaft
4. Die genossenschaftliche Verkaufsvertretung
5. Die Preisverhandlungsgenossenschaft
6. Die notwendige Wandelbarkeit der Genossenschaftsformen

Kapitel IV. 36—61

Entwicklung und gegenwärtiger Stand des genossenschaftlichen Marktwesens in den Vereinigten Staaten

A. Gesamtentwicklung

1. Alter und Schnelligkeit der Genossenschaftsbewegung
2. Die Bedeutung des Umsatzes
3. Das Vordringen des Genossenschaftswesens in den einzelnen Absatzzweigen
4. Hauptgebiete des genossenschaftlichen Marktwesens
5. Der Anteil der Farmen
6. Das Aufkommen der Großgenossenschaften
7. Der Aufbau nach Warenarten
8. Die Auflösung von Genossenschaften

Seite

B. Die Entwicklung im einzelnen auf den Gebieten für:
1. Milcherzeugnisse
2. Getreide
3. Früchte und Gemüse
4. Vieh
5. Baumwolle
6. Tabak
7. Geflügel und Eier
8. Wolle

Kapitel V. 62—73

Ausgleichsverfahren und geordnete Marktbeschickung
1. Das Ausgleichsverfahren
   a) Begriffserklärung und Entstehung
   b) Unkostenausgleich
   c) Preisausgleich
   d) Ausgleichsverfahren und Marktbeschickung
   e) Dauer des Ausgleichsverfahrens
   f) Einstufung und Ausgleichsverfahren
   g) Zahlung an die Mitglieder innerhalb des Ausgleichsverfahrens
   h) Gebietsumfang des Ausgleichsverfahrens
2. Geordnete Marktbeschickung
   a) Absatzplan
   b) Beherrschung des Angebots
   c) Beeinflussung der Erzeugung
   d) Absatzwerbung
   e) Vordringen der Genossenschaften

Kapitel VI. 74—87

Genossenschaft und Mitgliedschaft
1. Wichtige Beziehungsfragen
2. Mitgliedervertrag
   a) Zweck, Wert und Verbreitung
   b) Form und Parteien
   c) Lieferungsbestimmungen
   d) Schutzbestimmungen
   e) Sonstige Bestimmungen
3. Werbungs- und Beratungsdienst
   a) Mitgliederwerbedienst
   b) Fachlicher Beratungsdienst

Kapitel VII. 88—97

Die Kapitalbeschaffung
1. Die Kapitalanteilgenossenschaft
2. Die kapitalanteillose Genossenschaft

Seite

3. Beschaffung von Mitteln zur Bevorschussung der Warenlieferungen
4. Lagerhausgesetzgebung
5. Die War Finance Corporation
6. Die landwirtschaftliche Kreditgesetzgebung

Kapitel VIII. 98—108

Das amerikanische Genossenschaftsrecht

1. Die staatliche Genossenschaftsgesetzgebung
2. Das genossenschaftliche Marktwesen und die Antitrustgesetzgebung

Kapitel IX. 109—114

Rückblick und Ausblick

Anhang I. 116

Tätige Absatz- und Bezugsgenossenschaften von 1850—1925

Anhang II. 117—118

Genossenschaftsgründungen

Anhang III. 119

Das amerikanische landwirtschaftliche Genossenschaftswesen in den Jahren 1915 und 1925

Anhang IV. 120—122

Bezugsgenossenschaften im Jahre 1925

Anhang V. 123

Geschätzter Umsatz von Absatz- und Bezugsgenossenschaften in den Jahren 1915 und 1925

Anhang VI. 124

Zunahme des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens von 1915 bis 1926 in Hundertsätzen

Anhang VII. 125

Genossenschaften für Milcherzeugnisse

Anhang VIII 125

Die genossenschaftliche Weizenverwertung durch Ausgleichsgenossenschaften (Pools)

Anhang IX. 126

Die genossenschaftliche Baumwollverwertung durch Großgenossenschaften

Anhang X. 126

Der genossenschaftliche Anteil am Tabakabsatz

Anhang XI. 127

Die genossenschaftliche Eierverwertung

Anhang XII. 128

Der genossenschaftliche Anteil am Gesamtabsatz in den einzelnen Absatzzweigen

Schrifttumverzeichnis 129—131

Karte der Vereinigten Staaten

Die 48 Staaten werden in 9 geographische Bezirke eingeteilt. Die Staaten, die auf jeden Bezirk entfallen, sind folgende:

1. Pazifischer Bezirk .
   - Washington
   - Oregon
   - Kalifornien

2. Mountain Bezirk.
   - Montana
   - Idaho
   - Wyoming
   - Colorado
   - Neu Mexiko
   - Arizona
   - Utah
   - Nevada

3. Westsüdlicher Mittelbezirk.
   - Arkansas
   - Louisiana
   - Oklahoma
   - Texas

4. Ostsüdlicher Mittelbezirk.
   - Kentucky
   - Tennessee
   - Alabama
   - Mississippi

5. Südatlantischer Bezirk.
   - Delaware
   - Maryland
   - Virginia
   - West Virginia
   - Nord Carolina
   - Süd Carolina
   - Georgia
   - Florida

6. Westnördlicher Mittelbezirk
   - Minnesota
   - Iowa
   - Missouri
   - Nord Dakota
   - Süd Dakota
   - Nebraska
   - Kansas

7. Ostnördlicher Mittelbezirk
   - Ohio
   - Indiana
   - Illinois
   - Michigan
   - Wisconsin

8. Mittelatlantischer Bezirk.
   - Newyork
   - New Jersey
   - Pennsylvania

9. Neu England Bezirk.
   - Maine
   - New Hamshire
   - Vermont
   - Massachusetts
   - Rhode Island
   - Connecticut

Karte der Vereinigten Staaten

Die 48 Staaten werden in 9 geographische Bezirke eingeteilt. Die Staaten, die auf jeden Bezirk entfallen, sind folgende:

1. Pazifischer Bezirk .
   - Washington
   - Oregon
   - Kalifornien

2. Mountain Bezirk.
   - Montana
   - Idaho
   - Wyoming
   - Colorado
   - Neu Mexiko
   - Arizona
   - Utah
   - Nevada

3. Westsüdlicher Mittelbezirk.
   - Arkansas
   - Louisiana
   - Oklahoma
   - Texas

4. Ostsüdlicher Mittelbezirk.
   - Kentucky
   - Tennessee
   - Alabama
   - Mississippi

5. Südatlantischer Bezirk.
   - Delaware
   - Maryland
   - Virginia
   - West Virginia
   - Nord Carolina
   - Süd Carolina
   - Georgia
   - Florida

6. Westnördlicher Mittelbezirk
   - Minnesota
   - Iowa
   - Missouri
   - Nord Dakota
   - Süd Dakota
   - Nebraska
   - Kansas

7. Ostnördlicher Mittelbezirk
   - Ohio
   - Indiana
   - Illinois
   - Michigan
   - Wisconsin

8. Mittelatlantischer Bezirk.
   - Newyork
   - New Jersey
   - Pennsylvania

9. Neu England Bezirk.
   - Maine
   - New Hamshire
   - Vermont
   - Massachusetts
   - Rhode Island
   - Connecticut

Kapitel I.

Wesen und Ziele der Landwirtschaftlichen Genossenschaften.

Das neuzeitliche Genossenschaftswesen nahm seinen Anfang in der englischen Industriearbeiterschaft. Von dort aus entwickelte es sich zu einer allgemeinen Zusammenschlußbewegung von Personen, die sich in ihrem Erwerb oder ihrer Wirtschaft benachteiligt oder bedrängt fühlten und in einer immer höhere kapitalistische Formen annehmenden Wirtschaftsordnung durch die Vereinigung ihrer Kräfte ihre Lage zu verbessern suchten. Zunächst aus Zeiten der Not hervorgegangen, haben die Genossenschaften sich später auch frei von dem Gedanken der Abwehr drückender Verhältnisse zu einem wichtigen Mittel derjenigen Bestrebungen entwickelt, die auf eine wirtschaftliche Durchdringung und Neuordnung der Bezugs-, Absatz- und Geldvermittlung gerichtet sind.

Vor allem hat auch die Landwirtschaft sich der Genossenschaft zum Zwecke der Selbsthilfe aus wirtschaftlicher Bedrängnis und zum Ausbau ihres Gewerbes bedient. Schwierigkeiten beim Absatz der Erzeugnisse, Unzufriedenheit mit entstandenen Markteinrichtungen und Geschäftsgebaren des Handels, schlechte Erfahrungen mit den Bedingungen für Darlehns- und Versicherungsgeschäfte führten die landwirtschaftlichen Erzeuger zu gemeinsamen Hilfsmaßnahmen zusammen. Für den Zusammenschluß ihrer vielen kleinen Betriebe hat sich die Genossenschaft als ein sehr geeignetes Gebilde erwiesen. Sie hat ferner gezeigt, daß sie der Landwirtschaft in vorteilhafter Weise die großbetriebliche Form zu geben vermag, nach der sich in dem Maße ein immer dringenderes Bedürfnis ergab, in dem es den technischen Fortschritt zu verwerten galt, das Erwerbsstreben in den Vordergrund trat, die Märkte sich ausdehnten und der Kapitalbedarf wuchs.

Da die Genossenschaftsbewegung eine innere Einheit darstellt, so finden sich bei allen Genossenschaftsarten eine Reihe von gemeinsamen Grundzügen. Auf diese wollen wir in der Absicht, uns eingangs ein allgemeines Bild von dem Wesen und den Zielen der landwirtschaftlichen Genossenschaften zu formen, zunächst eingehen.

1. Allgemeine genossenschaftliche Grundzüge.

Eine Genossenschaft entsteht aus freiwilligem Zusammenschluß. Ihre Mitgliederzahl bleibt offen. Ferner haben alle Genossen gleiche Rechte und Pflichten. Indem die Genossenschaft diese Gleichheit zum Grundsatz erhebt, erhält sie den Charakter einer demokratischen Einrichtung.

Der Zweck des Zusammenschlusses besteht in der Erzielung wirtschaftlicher Vorteile, die sich der Beitretende dadurch verschafft, daß er wirtschaftliche Aufgaben auf den gemeinschaftlichen Betrieb überträgt. Die Beziehung des Genossen, die aus dieser Uebertragung sich ergibt, ist wie Kaufmann [1]) richtig bemerkt, „ein Wesensteil der Genossenschaft; sie ist eines der wesentlichen Merkmale, das die Genossenschaft von der Kapitalgesellschaft unterscheidet."

Die Errichtung eines gemeinschaftlichen Betriebes erfordert eine bestimmte Menge von Kapital. Die Genossen müssen deshalb ebenso wie die Mitglieder der Kapitalgesellschaften einen Anteil aufbringen. Der Anteil tritt aber bei der Genossenschaft gegenüber der Person in den Hintergrund. In ihr regeln sich die Rechte der Mitglieder nach den Personen, während in der Kapitalgesellschaft das Kapital, mit dem der einzelne Gesellschafter beteiligt ist, für dessen Einfluß entscheidend ist.

Die wirtschaftlichen Vorteile äußern sich für den Genossen entweder in einer Einnahmevermehrung oder Ersparnis. Sie entspringen aus der Ausschaltung selbständiger Geschäftsbetriebe oder der Uebertragung von bisher von den Beteiligten selbst versehenen Verrichtungen. Das Maß der von jedem Genossen erzielten Vorteile hängt von dem Umfang der übertragenen wirtschaftlichen Aufgaben ab. Das zeigt sich unmittelbar überall dort, wo die Genossenschaften ohne Erübrigungen arbeiten. Werden Erübrigungen erzielt, so erfordert es der genossenschaftliche Grundsatz der gleichen Berechtigung, daß sie nach Maßgabe der Beteiligung an der genossenschaftlichen Tätigkeit und nicht nach Maßgabe der Geldeinlage, der Kapitalanteile, verteilt werden. Geschieht das nicht, so büßt die Genossenschaft ihren reinen Charakter ein. Sie ist dann eine in der Richtung der Kapitalgesellschaft entartete Genossenschaft.

Die Genossenschaft trübt ebenfalls ihre reine Natur, wenn sie mit Nichtmitgliedern in Verbindung tritt. Die Zulassung von Nichtmitgliedern birgt nicht nur eine Gefahr der Entartung, sondern von vornherein auch den Nachteil, daß dem Nichtmitglied

[1]) Kaufmann, Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, 5. Jahrgang 1907, S. 20.

die Anteilnahme an der Genossenschaft fehlt. Ihm steht die Genossenschaft nicht näher als jedes andere beliebige Geschäftsunternehmen.

Während diese Gesichtspunkte sich auf alle Genossenschaften anwenden lassen, müssen wir nun zur weiteren Klärung der Natur der von uns zu behandelnden Genossenschaftsart die einzelnen Aufgaben näher betrachten, welche die Mitglieder als landwirtschaftliche Erzeuger auf den gemeinschaftlichen Betrieb übertragen können. Wir beschränken uns dabei auf diejenigen Aufgaben, die sich auf den Absatz der landwirtschaftlichen Erzeugnisse beziehen. Eine Grenze für die Uebernahme von Vermarktungstätigkeiten, die von der Genossenschaft an der Ware auf ihrem Wege vom Erzeuger bis zum Verbraucher vorgenommen werden können, besteht nicht. Infolgedessen werden wir den ganzen Absatzverlauf ins Auge fassen müssen.

2. Absatzaufgaben der landwirtschaftlichen Genossenschaften.

Bei der Vermarktung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse lassen sich nachstehende Hauptaufgaben unterscheiden:

1. Sammeln der Erzeugnisse,
2. Vereinheitlichung (Standardisierung),
3. Zurüstung für den Markt,
4. Verpackung,
5. Versand,
6. Verkauf,
7. Lagerung,
8. Kapitalbeschaffung,
9. Verteilung.

Im einzelnen ist zu diesen Hauptaufgaben im Zusammenhang mit ihrer Uebertragbarkeit auf einen genossenschaftlichen Betrieb folgendes auszuführen.

1. Sammeln der Erzeugnisse.

Darunter ist die Aufgabe zu verstehen, hinreichende Mengen von den einzelnen Erzeugnissen zu vereinigen, damit die Vorteile des Behandelns im großen oder der Massenbewegung wahrgenommen werden können. Diese Zusammenfassung kann bei dem Erzeuger beginnen oder erst auf dem Hauptmarkt enden. Der wirtschaftliche Wert des Sammelns der Erzeugnisse am Anfang des Marktablaufs erhellt mit am besten aus dem Vorteil der Frachtersparnis, die sich durch den Versand in großen Ladungen erzielen läßt, hauptsächlich, wenn die Hauptmärkte weit

entfernt liegen. Die Zusammenfassung verschafft ferner eine größere Auswahl und ermöglicht den Abschluß umfangreicher Lieferungsverträge.

Uebernimmt die Genossenschaft das Zusammenbringen, so kann ihr Geschäftsführer die Erzeugnisse der Mitglieder auf einer frühen Marktstufe in solchen Einheiten zusammenfassen, in denen sie sich auf die günstigste Art versenden und verkaufen lassen.

2. Vereinheitlichung.

Hierbei handelt es sich um die Schaffung einer allzeitig gleichmäßigen und zuverlässigen Ware und die Beseitigung einer unnötigen und zwecklosen Vielheit von Sorten. Der Hergang vollzieht sich so, daß zunächst eine Reihe von dauernd und allgemein gültigen Marktklassen aufgestellt wird. In diese Marktklassen werden die Erzeugnisse nach gleicher Art, Güte und Größe ausgesondert. Die Wirkung dieser Vereinheitlichung ist zunächst ein allgemeines Steigen des Vertrauens der Käufer und Verbraucher in die Einheitsware. Die Ware hat ihre innere Verbindung mit dem Erzeuger verloren und damit gleichzeitig alle Nachteile dieser Verbindung. Sie besteht nun für sich. Es ist möglich, sie nur nach ihrer Umschreibung zu handeln, wodurch viele unwirtschaftliche Ausgaben, die durch beschwerliches und kostspieliges Verhandeln, Anpreisen, Besichtigen und Beanstanden zu entstehen pflegen, vermeidbar werden. Die Einheitsware, die gleichzeitig wirklich gute Ware ist, für deren Vollwertigkeit in der Regel die Handelsmarke oder ein besonderer Prüfungsstempel bürgt, ist ferner geeignet, den Markt der landwirtschaftlichen Erzeugnisse auszudehnen, da im heutigen Wettbewerb die bessere Beschaffenheit den Ausschlag zu geben pflegt. Sie regt durch ihre Zuverlässigkeit den Verbraucher zum Einkauf an, drängt sich ihm oft zum Verzehr auf und schafft damit einen zusätzlichen Verbrauch.

Ein weiterer Vorteil der Vereinheitlichung entsteht dadurch, daß der Erzeuger im allgemeinen nach der Güte seiner Ware bezahlt wird. Die Erfahrung lehrt, daß die Bewertung von gemischter, unausgesonderter Ware mehr nach dem schlechter als nach dem besser beschaffenen Teil erfolgt. Die Benutzung der Marktklassen führt jedoch dem Verkäufer wie dem Käufer die Unterschiede scharf vor Augen. Der Verkäufer rückt in eine stärkere Stellung beim Preisabschluß, während der Käufer eher geneigt sein wird, für gute Ware einen Aufschlag zu zahlen. Mit Hilfe der verschiedenen Klassen ist es möglich, die Nachfrage zu spalten und den Preis der Kaufkraft den einzelnen Käuferschich-

ten anzupassen. Die gewöhnliche Folge davon ist, daß für die in Klassen ausgesonderte Ware ein höherer Gesamterlös erzielt wird als für ungelesene Mischware.

Auch für die Lagerung ist die Sortenauslese wichtig, da beträchtliche Verluste durch das Aufstapeln von unausgesonderter Ware entstehen können. Die Vereinheitlichung hat ferner Einfluß auf die Frage der Beleihung. Da die in Marktklassen gebrachte Ware einen schnelleren und leichteren Umschlag verspricht und ihr Wert mit größerer Bestimmtheit festgestellt werden kann, so wird sie in der Regel von den Geldgebern bevorzugt werden. Die Preisberichterstattung und ihre Verwertung wird ebenfalls durch eine allgemein anerkannte und in passender Weise aufgestellte Staffel von Marktklassen gefördert. Schließlich ist nicht zu übersehen, daß die Vereinheitlichung auch dazu beitragen kann, den Markt von Preisschwankungen zu befreien. Einheitsware begünstigt eine ruhige und gleichmäßige Bewegung der Preise, während die Bewertung der Mischware dem vollen Einfluß des Ernteausfalls ausgesetzt ist.

Zwei wichtige Voraussetzungen für die Erzielung hochwertiger, einheitlicher Erzeugnisse sind:

1. Die geeignete Aufstellung von Marktklassen für die Erzeugnisse,
2. Das bewußte Streben der Erzeuger nach besseren Erzeugnissen.

Der Tatsache, daß diese beiden Punkte weitgehend erfüllt sind, verdanken solche Länder wie Dänemark, die Vereinigten Staaten, Kanada, Neuseeland, Australien und Holland, wo die Vereinheitlichung schon lange eine bedeutende Rolle spielt, ihre großen Absatzerfolge. In Deutschland hat man erst in letzter Zeit begonnen, der Frage der Vereinheitlichung ernsthaft näher zu treten.

Bei der Durchführung der Vereinheitlichung hat sich die Genossenschaft als außerordentlich fördernd erwiesen, sowohl was die Aufstellung von passenden Marktklassen anbetrifft, als auch die notwendige Beeinflussung der Erzeugung. Die Genossenschaft kann in erzieherischer Weise auf ihre Mitglieder einwirken, ihnen bessere Erzeugungsverfahren empfehlen und sich deren Befolgung unter Umständen besonders versprechen lassen. Durch die Vornahme von Prüfungen ist sie in der Lage, festzustellen, ob das Mitglied seine Zusagen hält. Uebernimmt die Genossenschaft die Vermittlung gleichen Saatguts, so wird sie dadurch die Verminderung und Vereinfachung der Sorten fördern. Ein anderes Mittel, das ihr zu Gebote steht, ist die Einführung der Sortenauslese. Sie wird in der Regel die Sortenaus-

lese in geeigneter Weise in ihrem Betrieb durchführen oder ihren Mitgliedern entsprechende Anweisungen geben können. Einen starken Anreiz zur Verbesserung der Güte der Waren vermag sie damit auf die Erzeuger auszuüben, daß sie die Bezahlung der abgelieferten Erzeugnisse nach dem Grade ihrer Beschaffenheit einführt. Will die Landwirtschaft aus all den oben genannten Vorteilen der Vereinheitlichung Nutzen ziehen und sich zugleich des besten vorhandenen Mittels zu ihrer Verwirklichung bedienen, so ergibt sich für die Erzeuger, diese Marktaufgabe der Genossenschaft zu übertragen.

3. Zurüstung für den Markt.

Diese Aufgabe umfaßt alle diejenigen Tätigkeiten, die dazu dienen, um die Rohware in eine marktgebotenere Form zu bringen. Wir können hier dreierlei Vorgänge unterscheiden:

1. Verarbeitung oder Umwandlung des Roherzeugnisses, wie z. B. die Bereitung von Butter und Käse aus Milch, das Eindämpfen von Milch, Einwecken von Früchten, die Herstellung von Fleischwaren usw.
2. Verringerung des Umfangs der Waren, um sie versandfähiger zu machen.
3. Herstellung von Nebenerzeugnissen und die Verwertung minderwertiger Erzeugnisse.

Es ist oft günstig, wenn die Zurüstung in den Erzeugungsgebieten stattfindet, da auf diese Weise Ersparnisse beim Lagern, Verhandeln und Versenden der Ware nach den Verbrauchsplätzen und unter Umständen höhere Verkaufspreise für die Erzeuger erzielt werden können. Ein Vorteil entsteht dem Baumwollpflanzer beispielsweise dadurch, daß er vor dem Verkaufe die Baumwolle von der Saat trennt. Damit hebt er den Wert seines Erzeugnisses, von dem nun jeder Teil unmittelbar auf dem entsprechenden Markt verwertet werden kann.

Die Zurichtung erfordert vielfach besondere Einrichtungen und die Aufstellung von Maschinen, die womöglich für den einzelnen Erzeuger zu teuer sind und von diesem auch nicht voll ausgenutzt würden. Uebernimmt eine Genossenschaft diese Aufgabe, so werden die Mitglieder einmal dadurch unabhängig von fremden Betrieben, zweitens können sie versuchen, das nötige Kapital gemeinschaftlich aufzubringen und drittens ist eine volle Ausnutzung der Anlagen eher gewährleistet.

4. Verpackung.

Die Erfahrung lehrt, daß eine geeignete Verpackung die Frachtraten und die Ausgaben für die Lagerung der Waren ermäßigt. Eine gleichmäßige und geschmackvolle Umhüllung, die gewöhnlich gleichzeitig mit der Vereinheitlichung der Erzeugnisse platzgreift, [1]) ist ferner geeignet, den Käufer in seiner Wahl mit zu beeinflussen. Aus wirtschaftlichen Gründen wird es sich in der Mehrzahl aller Fälle empfehlen, die Verpackung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse einem gemeinschaftlichen Betriebe zu übertragen.

5. Versand.

Von den verschiedenen Diensten, welche die Genossenschaft im Zusammenhang mit der Verladung zum Vorteil der Erzeuger übernehmen kann, seien hier nur erwähnt: die gemeinsame Beschaffung von geeigneten Verladeeinrichtungen an den Abgangs- und Endplätzen, die Besichtigung der Ware bei der Ankunft, die Einstellung von besonderen Wagen für verderbliche Erzeugnisse, die Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen gegen die Beförderungsunternehmungen und die Einziehung von Frachtvergütungen.

6. Verkauf.

Sollen die Erzeugnisse nicht auf gut Glück verwertet werden, so ist es nötig, daß eine sehr sorgfältige Marktbeobachtung die Grundlage für den Verkauf bildet. Diese muß sich sowohl auf die Erzeugungsbedingungen, von denen die Mengen und die Beschaffenheit der Erzeugnisse im In- und Ausland abhängen, wie auf den Geschmack der Verbraucher an den Verbrauchsstätten erstrecken. Es gehört dazu ein planmäßiges Sammeln und Verteilen von Nachrichten über Angebot, Güterbewegung, Verkäufe, Bedarf und Preise.

Der landwirtschaftliche Erzeuger ist, auch wenn man die zahlreichen Verbesserungen in der Nachrichtenvermittlung berücksichtigt, gewöhnlich nicht in der Lage, sich eine solch ausgedehnte Marktkenntnis zu verschaffen und infolgedessen dem Händler unterlegen. Auch nimmt der kleine Landwirt beim

[1]) In den Vereinigten Staaten sind z. B. im Zusammenhang mit den Vereinheitlichungsbestrebungen besondere Gesetze über die Verpackung erlassen worden. Das Bundesgesetz für Einheitsfässer bestimmt die Größen der Fässer, die für den Versand von Früchten und Gemüsen gebraucht werden. Ferner hat der Bund Einheitsmaße für Trauben- und Beerenkörbe festgesetzt.

Verkauf nur eine schwache Stellung ein. Uebernimmt dagegen die Genossenschaft die Tätigkeit des Verkaufs, so faßt sie das Angebot vieler kleiner Anbieter zusammen und verstärkt dadurch deren Marktstellung. Sie kann sich darauf beschränken, ihren Mitgliedern die nötigen Marktnachrichten zuzuleiten und ihnen beim Abschluß von Lieferungsverträgen zu besseren Bedingungen verhelfen, oder den Verkauf in allen Einzelheiten selbst übernehmen und danach trachten, durch planvolle Geschäftsführung für ihre Genossen einen möglichst hohen Erlös am Markt zu erzielen.

Der Zusammenfassung des Angebots und dem Ausbau der Marktbeobachtung vermag sie noch solche Dienste hinzuzufügen, wie die Bearbeitung der Genossen in der Richtung, daß sie ihre Erzeugnisse den Markterfordernissen anpassen, die Erteilung von Ratschlägen über den Umfang der Erzeugung, um Ueberschüsse und Mängel auszuschalten, die Aufstellung richtiger Preisziele und die Absatzwerbung.

7. Lagerung.

Die Lagerung ist ein Hauptmittel zur Ausgleichung des Angebots und besonders wichtig für die landwirtschaftlichen Erzeugnisse, die zum größten Teil in bestimmten Monaten des Jahres geerntet werden und dann über das ganze Jahr verteilt werden müssen. Sie kann dazu dienen, durch die Anpassung von Angebot und Nachfrage eine größere Gleichmäßigkeit und Stetigkeit der Preise herbeizuführen.

In vielen Fällen erfordert die Lagerung die Einrichtung eines Lagerhausbetriebes mit ausgedehnten Räumen, besonderen Einrichtungen und fachmännischer Leitung. Je nach dem Charakter der Ware ist eine verschiedene Art der Lagerung nötig. Manche Erzeugnisse müssen zur Erreichung ihrer Haltbarkeit vorher verarbeitet oder in einen anderen Zustand gebracht werden.

Die Genossenschaft kann auch die Lagerung und vorherige Zubereitung für die Aufbewahrung mit Erfolg für ihre Mitglieder übernehmen und das nötige Kapital dafür aufbringen. Es ist schon deshalb unvermeidlich für sie, dem Lagerhauswesen ihre größte Aufmerksamkeit zu schenken, da die Lagerung für die Marktbeschickung und die Beschaffung von Geldmitteln im Zusammenhang mit ihrer Verkaufstätigkeit von größter Bedeutung zu sein pflegt.

8. Kapitalbeschaffung.

In den Fällen, in denen die Erzeuger gezwungen sind, fremdes Kapital aufzunehmen, besteht die Gefahr, daß der einzelne unter ihnen verhältnismäßig hohe Zinsen zahlen muß und in Abhän-

gigkeit von seinen Geldgebern gerät. Uebernimmt die Genossenschaft dagegen die Aufgabe der Kapitalbeschaffung, so ist sie auf Grund der Gesamthaftung der Mitglieder und eines guten geschäftlichen Rufes eher in der Lage, an die billigsten Geldmärkte heranzukommen. Bei der Kapitalbeschaffung werden ihr die Beleihung der empfangenen Waren und regelmäßige geringe Abzüge von den Verkaufserlösen für die Erzeugnisse ihrer Mitglieder sehr zustatten kommen. So besteht die Wahrscheinlichkeit, daß die Genossenschaften nicht nur das Anlagekapital, das sie für ihren Geschäftsbetrieb, ihre Lagerhäuser, Verarbeitungsstätten und sonstige ähnliche Einrichtungen benötigen, sondern auch das erforderliche Betriebskapital für die Bevorschussung der Mitglieder, die laufenden Verwaltungskosten und andere Aufgaben auf vorteilhafteste Weise sich sichern können und damit die landwirtschaftliche Kapitalfrage am besten lösen.

9. Verteilung.

Hierunter verstehen wir den entgegengesetzten Vorgang des Sammelns der Erzeugnisse, also das Aufteilen der Mengen in kleinere und immer kleinere Einheiten. Die Kosten für die Vornahme der Verteilung, hauptsächlich die Aufschläge des Kleinhandels machen oft den größten Teil des Unterschiedes zwischen Erzeuger- und Verbraucherpreis aus. Wo die Genossenschaften in wirtschaftlicherer Weise diese Tätigkeit versehen können, liegt es deshalb sehr im Sinne der Erzeuger, wenn sie auch bis in die Sphäre des Kleinhandels vordringen.

Wie weit sie geeignet sind, auch die Verteilungsaufgaben zu übernehmen, ist eine Frage des Versuchs und der Erfahrung auf jedem einzelnen Gebiet des Absatzes landwirtschaftlicher Erzeugnisse. In den Vereinigten Staaten sind die Genossenschaften mit einigen Ausnahmen bisher nicht über den Großhandel oder die Hauptmärkte vorgestoßen.

3. Genossenschaften und Handel.

Durch die Uebernahme der beschriebenen Marktaufgaben schalten die Genossenschaften bisherige Tätigkeiten des Handels aus. Volkswirtschaftlich gesehen sind sie dazu nur berechtigt, falls sie fähig sind, die Aufgaben des Absatzes wirksamer und wirtschaftlicher zu erfüllen. Von dem wirtschaftlichen Erfolg wird auch das Dasein und die Entwicklung der Genossenschaften abhängen.

Auf manchen der erwähnten Gebiete hat der freie Handel deutliche Schwächen erkennen lassen. Wir wollen nur hinwei-

sen auf unnötige Doppelarbeit, mangelhafte Verständigung untereinander und ungenügendes Zusammenarbeiten, das Ungelöstbleiben der Frage der Ueberschüsse und häufige zu hohe Kostenaufschläge für die Marktdienste. An dieser Stelle ist auch zu erwähnen, daß es dem Handel weniger auf eine planmäßige und stetige Preisentwicklung ankommt, da er an der Spanne zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis verdient, während die Genossenschaft bestrebt ist, ihren Mitgliedern außer möglichst hohen Preisen auch gleichmäßige Einnahmen zuzuführen. Der Zwischenhändler stellt nur ein Glied in der Absatzkette dar. Solange der Güterstrom nicht zu fließen aufhört und die Stetigkeit seiner Gewinne nicht beeinträchtigt wird, kümmert er sich wenig darum, was der Erzeuger erhält und der Verbraucher zu zahlen hat. Für den Erzeuger sind dagegen alle Vorgänge auf jeder Absatzstufe wichtig. Sämtliche Verluste und übermäßigen Gewinne, die vom Anfang bis zum Ende des Marktablaufs vorkommen, beeinflussen entweder unmittelbar oder mittelbar seine Einkünfte.

Es besteht für die Genossenschaft als eine Selbsthilfevereinigung eine ganz andere Voraussetzung für einen dauernden und zielbewußten Einsatz der Kräfte zur Verwirklichung der Absatzförderung als für den Handel. Auf manchen Gebieten nimmt sie eine unbedingt günstigere Stellung ein. So kann sie viel besser auf die Vereinheitlichung der Erzeugnisse hinwirken, da sie in der Lage ist, die Erzeuger beständig nach dieser Richtung hin zu beeinflussen und aufzuklären, was dem Handel viel schwerer fällt oder gar nicht gelingt.[1]) Auch in der Frage der Beseitigung von Preisschwankungen, Marktstörungen und Uebererzeugung erscheint eine umfassende genossenschaftliche Vereinigung der Erzeuger dem Handel von Natur aus überlegen.

---

[1]) „Nourse schreibt: Die Unfähigkeit der freien Händler, die Erzeuger zur Verbesserung ihrer Erzeugnisse anzuspornen, ist offenkundig. Zum Beispiel machte sich bei der Beschaffenheit der im Süden hergestellten Baumwolle der Zug geltend, unter dem freien Handel eher schlechter als besser zu werden, und sich der Erzeugung einer „halb und halb" oder kurzfädigen Baumwolle von geringer Güte zu nähern. Heute erfolgt durch die staatsweiten Baumwollgenossenschaften nicht nur eine lehrreiche Sortenauswahl, und die Abgabe dringender Mahnungen, diejenigen Sorten herzustellen, welche die besseren Preise beanspruchen, sondern sie unterstützen diese Arbeit auch durch die Verteilung von anerkanntem Saatgut. Nourse, The Legal Status of Agricultural Cooperation, S. 17.

4. Ziele der landwirtschaftlichen Genossenschaften.

Wir verbinden nun unsere vorangegangenen Betrachtungen über die allgemeinen genossenschaftlichen Grundsätze mit den gebrachten Ausführungen über die Aufgaben, welche die landwirtschaftliche Genossenschaft übernehmen kann. Aus der Natur der Grundzüge und den Aufgaben, die sich aus der Uebernahme von Marktverrichtungen ergeben, können wir eine Reihe von Zielen feststellen, denen die landwirtschaftlichen Genossenschaften nachstreben. Diese Ziele liegen erstens in der Richtung des Aufbaus einer neuen Ordnung der Erzeugung und des Absatzes, die größere Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit aufweist. Zweitens richten sie sich darauf, eine gerechtere Verteilung des Einflusses und der Vorteile innerhalb dieser Neuordnung herbeizuführen.

Die verfolgten Ziele in bezug auf größere Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit können wir mit Nourse [1]) in folgenden vier Punkten zusammenfassen:

1. will das genossenschaftliche Zusammenwirken zur Vermeidung unnötiger Doppelarbeit und Doppeleinrichtungen, die nicht zur Vergrößerung der Umsätze oder zur besseren Bedienung der Verbraucher bestimmt sind, beitragen. Diese wirtschaftliche Vergeudung kann durch Zusammenfassung und Ausbau der vielen kleinen landwirtschaftlichen Betriebe eben so weitgehend beseitigt werden, wie es auf anderen wirtschaftlichen Gebieten geschieht. Die landwirtschaftlichen Genossenschaften ergehen sich noch in Versuchen, in welchem Umfang und auf welche Weise sie solche Erfolge erzielen können.

2. bewegen sich die Bestrebungen der Genossenschaft in der Richtung, mittels der Beziehungen zu den Genossen, für die sie Aufgaben übernommen hat, ein wirtschaftlicheres und erfolgreicheres Arbeiten herbeizuführen. Dabei kommt ihr die Art des Aufbaus der Vereinigung, in der die Erzeuger vertreten sind, zustatten. Sie erleichtert es, den Erzeugern nach den im Geschäftsverkehr mit den Käufern der landwirtschaftlichen Erzeugnisse gemachten Erfahrungen Ratschläge zu erteilen.

3. gesellt sich hinzu das Streben nach Betrieben, die groß genug sind, um verkaufstüchtig und verkaufskräftig arbeiten zu können. Es macht sich in den Vereinigten Staaten bemerkbar durch den Ruf nach „gemeinsamem Verkauf" (Collective Bargaining), „geordneter Marktbeschickung" (Orderly Marketing) und der Verhinderung des Aufdenmarktwerfens der Erzeugnisse nach der Ernte (Merchandizing as against Dumping). Um die-

[1]) Nourse, a. a. O. S. 15 ff.

sem Verlangen besser zu entsprechen, bedurfte es des Aufbaus eines Großgenossenschaftswesens, das nichts anderes als einen Versuch darstellt, der Landwirtschaft durch einen umfassenden Zusammenschluß ähnlich Vorteile zu verschaffen, wie sie die großen Kapitalgesellschaften der Industrie und des Handels erzielt haben.

4. sucht der großgenossenschaftliche Betrieb mittels Belehrung oder sonstwie die Mitglieder dahin zu beeinflussen, daß sie die Erzeugung den Marktbedingungen mehr anpassen, um so den ganzen entsprechenden landwirtschaftlichen Zweig ins Gleichgewicht zu bringen. Diese Frage des Ausgleichs der Erzeugung ist eng verknüpft mit der Frage des großbetrieblichen Verhandelns der Erzeugnisse. „Jeder sehr umfangreiche Versuch," sagt Nourse, „die Einkünfte durch den Ausgleich des Angebots auf den Märkten, von Tag zu Tag oder von Jahreszeit zu Jahreszeit zu erhöhen, findet in dem grundsätzlichen Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, das sich aus dem Umfang der Erzeugung ergibt, unvermeidlichen Widerstand. Wenn ein Gewerbe sich so aufbauen soll, daß es eine gewisse Verantwortlichkeit für die Vorteilhaftigkeit der Preise nach dem Gesetz des Durchschnitts übernimmt, wird es beinahe mit Sicherheit früher oder später mittels tatsächlicher Beaufsichtigung, moralischer Ueberzeugung oder erzieherischer Tätigkeit versuchen, den Strom der Güter von der Erzeugungsstätte so zu gestalten, daß er sich mit der Nachfrage der Märkte auf einem für erforderlich erachteten Preisstand ausgleicht." [1]) Wie weit die Genossenschaft in der Lage ist, diesen Ausgleich der Erzeugung zum Wohl und im Einklang mit den Wünschen der Gesamtheit zu verwirklichen, ist noch eine große Frage der Zukunft.

Wir wenden uns nun der zweiten Art von Zielen zu, die auf eine gerechtere Verteilung der Rechte und der Vorteile innerhalb der Neuordnung gerichtet sind. Es zeigt sich bei den landwirtschaftlichen Genossenschaften das Bestreben, die Landwirtschaft im Sinne des Erzeugers aufzubauen. Sie suchen eine gleiche Verteilung der Rechte dadurch zu erreichen, daß sie den Uebergang des Einflusses auf einzelne Personen oder kleine Gruppen verhindern. Zu diesem Zwecke beschränken sie die Zahl der Kapitalanteile, die von jedem Mitglied erworben werden können, und begrenzen sie das Stimmrecht. In der amerikanischen kapitalanteillosen Genossenschaft ist der Einfluß des Mitglieds sogar rein persönlich gestaltet und der Erwerb der Mitgliedschaft an bestimmte Eigenschaften gebunden.

[1]) Nourse, a. a. O. S. 19.

Im Verfolg ihrer Bemühungen, eine gerechtere Verteilung der Vorteile herbeizuführen, sind die landwirtschaftlichen Genossenschaften bestrebt, die Gewinne des gemeinschaftlichen Betriebes selbst auszuschalten. Sie begrenzen deshalb die Höhe der Zinsen für die Kapitalanteile und verteilen die Erübrigungen, die nach der Zahlung der Zinsen und übrigen notwendigen Abzüge verbleiben, an die Genossen nach Maßgabe der Inanspruchnahme des Geschäftsbetriebes. Auch die Beschränkung der Geschäfte auf die Mitglieder und die Einführung des Ausgleichverfahrens (Pooling) für Unkosten und Preise haben zu einer gleichen Verteilung des Nutzens aus der Vereinigung und die Ausschaltung des Gewinnes als solchen beigetragen.

Auf alle diese Punkte werden wir in dem weiteren Verlauf dieser Abhandlung noch näher einzugehen haben. Nachdem wir uns zunächst ein Bild von dem Wesen und den Zielen der landwirtschaftlichen Genossenschaften gemacht haben, besteht unsere nächste Aufgabe darin, uns über die Gründe zu unterrichten, welche die Entstehung und Entwicklung des genossenschaftlichen Marktwesens in den Vereinigten Staaten hervorgerufen haben.

Kapitel II.

Gründe für die Entstehung und Entwicklung des genossenschaftlichen Marktwesens in den Vereinigten Staaten.

1. Allgemeine Gründe.

Wir können zunächst eine ganze Reihe von allgemeinen Gründen, wirtschaftlicher wie sonstiger Art, anführen, die auf die Entstehung und Entwicklung der amerikanischen landwirtschaftlichen Genossenschaften eingewirkt haben.

a) Allgemeine wirtschaftliche Gründe.

Auch in den Vereinigten Staaten sind die ersten landwirtschaftlichen Genossenschaften aus der wirtschaftlichen Not der Farmer hervorgegangen. Zeiten der Unzufriedenheit unter der Landbevölkerung gab es bereits vor dem Bürgerkrieg. Von besonders großem Einfluß sind jedoch die wirtschaftlichen Störungen gewesen, welche die stürmische Ausdehnung der landwirtschaftlichen Erzeugung, die nach diesem Ereignis im Zusammenhang mit der schnellen Eroberung des Westens einsetzte, wiederholt begleiteten. Der Unwille über die schwankenden Verhältnisse ist einerseits der tiefere Anlaß für die Entstehung von großen Farmerbewegungen gewesen, anderseits ist durch ihn die Bildung von landwirtschaftlichen Marktgenossenschaften gefördert worden, da die schlechten Zeiten die Aufmerksamkeit der Farmer auch auf die Absatzfragen hinlenkten. Einen ganz besonderen Ansporn zum genossenschaftlichen Zusammenschluß hat die nach dem Weltkriege in der Landwirtschaft der Vereinigten Staaten ausgebrochene schwere Krise der Jahre 1920/21 ausgeübt.

Viele Genossenschaften, die in den Zeiten der Unzufriedenheit gegründet wurden, entstanden aus einem Gefühl der Bitterkeit und Erregung gegen die bestehende Marktordnung. Oft fühlten sich die Farmer vom Handel übervorteilt. Sie glaubten feststellen zu können, daß dieser unter Ausnutzung der örtlichen Verhältnisse den Wettbewerb eingeschränkt und die Preise ungebührlich gedrückt habe. Verabredungen unter den Platzhändlern waren entweder vorhanden oder wurden angenommen.

Bei anderen Gelegenheiten richteten sich die Angriffe der Farmer gegen die Uebersetzung des Handels. Sie führten an,

daß zu viele Hände sich mit der Verteilung beschäftigten. Das Ergebnis der zu großen Zersplitterung sei die zu weite Spanne zwischen Erzeuger- und Kleinhandelspreis. Im Zusammenhang mit diesen und ähnlichen Gründen, die sich gegen unwirtschaftliche Erscheinungen im Handel richteten, haben die Farmer immer wieder hervorgehoben, daß von dem Dollar, den der Verbraucher zahlt ein zu geringer Teil auf den Erzeuger entfällt. Es verbreitete sich infolgedessen unter ihnen die Meinung, daß ihre Arbeit im Verhältnis zu dem Zustand in anderen Wirtschaftszweigen zu schlecht entlohnt würde. Hierzu gesellte sich der Glaube, daß bei der Verteilung leichter Gewinne gemacht werden als bei der Erzeugung. Kurzum, der Handel wurde entweder mit Recht oder Unrecht, für die niedrigen Erlöse verantwortlich gemacht, und die Farmer versuchten, mit Hilfe der Genossenschaften ihre Lage zu verbessern.

Wenn auch zahlreiche Genossenschaften in den Vereinigten Staaten aus derartigen Gründen einer scharfen und feindlichen Verurteilung des Zwischenhandels entstanden sind, so ist diese Erscheinung nicht zu verallgemeinern. Die amerikanische Genossenschaftsbewegung hat sich auch vielfach von dem Gedanken der Nothilfe freigemacht. So verdanken zahlreiche Genossenschaften ihre Entstehung der wachsenden Erkenntnis unter den Farmern, daß gewisse Marktaufgaben mittels gemeinschaftlicher, leistungsfähigerer Betriebe viel besser erfüllt werden können, als es dem Einzelnen unter ihnen oder dem Handel möglich ist. Auch die Einsicht, daß die Landwirtschaft, wenn sie nicht ins Hintertreffen geraten will, sich notwendiger Weise dieselben Vorteile verschaffen muß, die den anderen Wirtschaftszweigen durch den Zusammenschluß erwachsen sind, trägt mit zu der Ausbreitung der Farmervereinigungen bei. Diese fortschrittliche Seite der Bewegung kommt in den Vereinigten Staaten immer klar zur Geltung. Sie wird durch den dort vorhandenen stärkeren Erwerbsgeist in der Landwirtschaft, durch die Tatsache, daß die Farmer sich durchweg auch als Unternehmer fühlen, sehr gefördert.

Weitere Gründe für die Entwicklung der amerikanischen Genossenschaften sind in den Absatzschwierigkeiten zu ersehen, die sich besonders im Westen durch das schnell wachsende Angebot von verderblichen Erzeugnissen ergaben. Auch die Tatsache, daß sich große einheitliche Erzeugungsgebiete herausgebildet haben, die in hohem Maße auf die Ausfuhr der Erzeugnisse, sei es in andere Gebiete des Landes oder ins Ausland, angewiesen sind, ist als eine Triebkraft zum Zusammenschluß zu erwähnen.

Die weiten Entfernungen zwischen den Erzeugungsgebieten und den Hauptmärkten und der große Unterschied zwischen den

Frachtraten für kleine Versandmengen und Wagenladungen geben den Farmern fernerhin Veranlassung, die beim Versand entstehenden Unkosten durch gemeinschaftliches Verladen zu verringern.

b) Allgemeine außerwirtschaftliche Gründe.

Neben diesen wirtschaftlichen Gründen haben auch außerwirtschaftliche die Entwicklung des genossenschaftlichen Marktwesens in den Vereinigten Staaten beeinflußt. Von ziemlicher Bedeutung ist die Zusammensetzung und Wanderung der Bevölkerung gewesen. In Gegenden, die eine Gleichheit der Bevölkerung in bezug auf Rasse, Sprache und Glaubensbekenntnis aufweisen, hat die Bewegung oft schneller um sich greifen können. Das war ebenso da möglich, wo die Bevölkerung eine größere Seßhaftigkeit bewahrte, während ihre Unstetigkeit die Weiterentwicklung hinderte.

Die Beispiele fremder Länder wie Englands und Dänemarks haben gleichfalls anregend gewirkt. Vielfach brachten die Einwanderer die in ihrer Heimat erworbenen Kenntnisse vom Genossenschaftswesen mit hinüber, um sie dort zu verbreiten.

Eine weitere Förderung hat das amerikanische Genossenschaftswesen durch die großen landwirtschaftlichen Berufsverbände, die Unterstützung von seiten des Staates und die Beiträge der Wissenschaft erfahren. Hierauf wollen wir im folgenden näher eingehen.

2. Besondere Gründe.

a) Die Förderung durch die landwirtschaftlichen Berufsverbände.

Wir haben bereits erwähnt, daß der tiefere Anlaß für die großen Farmerbewegungen in den Vereinigten Staaten in der Unzufriedenheit liegt, die sich der landwirtschaftlichen Bevölkerung immer wieder über die vorkommenden unstetigen wirtschaftlichen Verhältnisse bemächtigte. Die ersten Klagen hören wir bereits ein Jahrzehnt vor dem Bürgerkrieg. Indeß kam es wohl erst im Jahre 1858 zu einem vereinten Vorgehen der Landbevölkerung. Am 15. September jenes Jahres versammelten sich die Farmer von Illinois in Centralia, um ihre mißliche Lage zu besprechen und nach Abhilfe zu suchen. Ihre Angriffe richteten sich einerseits gegen die zu geringen Einnahmen, die ihnen aus dem Verkauf ihrer Erzeugnisse zuflossen, andererseits gegen die zu hohen Preise, welche die Händler für Bedarfsgegenstände von ihnen verlangten. Sie sahen in diesen die sicheren Marktbeherrscher, die auf Grund ihres Zusammenhaltens die Preise bestimmten.

Die Farmer beschlossen daher auf ihrer Zusammenkunft unter anderem die Bildung von Farmervereinen (Farmers' Clubs), die der gemeinsamen Förderung aller beruflichen Angelegenheiten sowie der Errichtung von Großeinkaufs- und Verkaufsvertretungen an den Haupthandelsplätzen dienen sollten. Die Bewegung wuchs jedoch nicht stark vor dem Bürgerkriege. Der Krieg selbst brachte eine große Ausdehnung der Erzeugung und steigende Preise für die landwirtschaftlichen Erzeugnisse, sodaß die Unzufriedenheit sich wieder legte.

Aber die schweren Zeiten, die nach dem Bürgerkrieg für die Landwirtschaft hereinbrachen, gaben erneuten Anlaß für ein Aufbegehren der Farmerschaft. Die allgemeine Erregung entwickelte sich zu einer Bewegung, die das ganze Land erfaßte und im Jahre 1867 zur Gründung des ersten großen landwirtschaftlichen Berufsverbandes, der „Genossen der Landwirtschaft" (Patrons of Husbandry), gemeinhin auch Grange genannt, führte.

Obwohl die Grange in erster Linie politische, gesellschaftliche und erzieherische Ziele verfolgte, erkannten ihre Führer, daß sie das Los ihrer Mitglieder erheblich verbessern könnten, wenn sie auch den wirtschaftlichen Fragen ihre Aufmerksamkeit zuwenden würden. Sie errichtete eine große Anzahl von Läden, besonders in den nördlichen Mittelstaaten. Einige dieser Läden haben sich bis auf den heutigen Tag erhalten. Ferner war die Grange seit etwa 1872 bestrebt, die Absatzgenossenschaften, die sich um die Wende der 70er Jahre hier und dort gebildet hatten zu vermehren oder mit ihrer Bewegung zu verbinden.

Diese frühen gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebe der Farmer zeigten jedoch noch einen ziemlichen Mangel im genossenschaftlichen Aufbau. Fehlschläge blieben denn auch nicht aus. Fast ebenso schnell, wie die Zahl der Betriebe in den ersten zwei oder drei Jahren gestiegen war, ging sie in den folgenden Jahren wieder zurück.

Im Jahre 1875 beschäftigte sich deshalb die Jahrestagung der Grange mit dieser Frage. Sie nahm eine Entschließung an, in der sie den genossenschaftlichen Betrieben, die sich unter der Obhut des Farmerverbandes entwickelt hatten, die Befolgung der Rochdaler Grundsätze empfahl. Wir finden über diese Entschließung, die in der Form von Richtlinien für die Errichtung solcher Farmervereinigungen abgefaßt war, bei Nourse [1]) einige Angaben:

> Genossenschaften sollen als Kapitalanteilgesellschaften mit Anteilen von je 5 Dollar gegründet werden.

[1]) Nourse, a. a. O. S. 36.

Die Anteile sind nur auf Mitglieder der Genossenschaft übertragbar.
Der Besitz eines Anteils oder mehrerer begründet die Zugehörigkeit zur Genossenschaft.
Jedes Mitglied ist verpflichtet, die Regeln der Genossenschaft zu unterzeichnen.
Jedes Mitglied ist angewiesen, jährlich Waren im Werte von mindestens 20 Dollar zu kaufen.
Keinem Mitglied ist es erlaubt, mehr als 100 Anteile der Genossenschaft zu besitzen.
Alle Verkäufe müssen gegen Barzahlung erfolgen.
Die Preise müssen denen gleichkommen, die in der Gemeinde verlangt werden.
Die Verzinsung des Kapitals soll auf 8 Prozent begrenzt werden.
Die Gewinne sollen nach Bezahlung der Zinsen und der Abnutzung entweder zur Vergrößerung des Kapitals oder des Geschäftes oder für irgendwelche erzieherische oder vorsorgliche Zwecke verwandt werden, und der Rest soll an alle diejenigen, die während des vorangegangenen Jahres von der Genossenschaft Waren gekauft haben, verteilt werden, und zwar nach Maßgabe der Einkäufe während des vorangegangenen Vierteljahrs. (An Nichtmitglieder die Hälfte des Teils der Mitglieder.)

Die Verbesserungsbestrebungen kamen zu spät, um den Rückgang der genossenschaftlichen Unternehmungen aufzuhalten. Es ist aber anzunehmen, daß die Vorschläge der Grange viele Farmer mit den Grundsätzen der Rochdaler Pioniere bekannt gemacht haben, besonders die Farmer der nordöstlichen und mittelwestlichen Gebiete. Als die Genossenschaftsbewegung wieder auflebte, haben die Farmer in zahlreichen Fällen ihre Betriebe nach diesen Grundsätzen eingerichtet und in vielen Gegenden hat man an diesem Aufbauplan bis auf die heutige Zeit beharrlich festgehalten.

Die Richtlinien waren zwar in erster Linie für genossenschaftliche Läden bestimmt. Sie wurden aber auch von Kornhäusern und Versandgenossenschaften der Grange angewandt. Um sie ihren Zwecken anzupassen, veränderten diese den Plan in der Weise, daß sie darin den Ankauf der Erzeugnisse der Mitglieder durch ihren Geschäftsbetrieb zu den Preisen vorsahen, die im Umkreis bezahlt werden. Diese Art der Bezahlung hat sich unter den genossenschaftlichen Kornhäusern, Molkereien und ähnlichen Betrieben fest eingebürgert, vor allem im Mittelwesten.

Die Grange hat sich bis auf den heutigen Tag erhalten und bringt noch immer der Genossenschaftsbewegung große Aufmerksamkeit entgegen. Zur Zeit ihrer Entstehung wuchs ihre Mitgliederzahl in 5 Jahren auf 800 000. Heute weist der Verband genau denselben Stand auf. Dazwischen liegen jedoch Jahre des Niedergangs, des fast völligen Verschwindens, während augenblicklich die Zahl der Anhänger im Steigen begriffen ist. [1])

Aus jener Zeit, in der die Grange sich ausbreitete, ist noch ein zweiter großer Berufsverband der amerikanischen Farmer hervorgegangen. In den Jahren 1874/75 bildete sich in Texas die Farmers' Alliance (Bund der Farmer) und verbreitete sich von dort aus über das Land. Der Bund widmete sich vor allen Dingen der Förderung der wirtschaftlichen Verhältnisse der Farmer und suchte eine Erhöhung der Preise für die landwirtschaftlichen Erzeugnisse herbeizuführen. Daneben verfolgte er politische und in geringem Maße gesellschaftliche Ziele. In wirtschaftlicher Hinsicht wies er die Farmer auf die Vorteile des genossenschaftlichen Einkaufs und Verkaufs hin und trat für die Gründung von Einkaufsvertretungen in den verschiedenen Staaten und für die Errichtung von genossenschaftlichen Läden und Kornhäusern ein.

Als ein weiterer in diesem Zusammenhang bemerkenswerter Farmerverband ist die im Jahre 1902 gegründete American Society of Equity (Die Amerikanische Gesellschaft für Gerechtigkeit) zu erwähnen. Sie wandte sich wie die Farmers' Alliance in der Hauptsache den wirtschaftlichen Fragen der Farmer zu und predigte lebhaft für eine straffe Zusammenfassung des Angebotes der landwirtschaftlichen Erzeuger, um auf diese Weise die Marktherrschaft der Händler und verarbeitenden Industrien zu bekämpfen. Sie griff nicht selbst in den Absatz der landwirtschaftlichen Erzeugnisse ein, wies die Farmer aber auf den Vorteil des genossenschaftlichen Zusammenarbeitens hin und brachte es verschiedentlich fertig, daß die Erzeuger mit ihrem Angebot zurückhielten und auf diese Weise eine Preissteigerung herbeiführten. Im Verfolg dieser Bestrebungen hat sie die Ausbildung des Ausgleichsverfahrens (Pooling) besonders in den Tabakgebieten von Kentucky und im Mittelwesten gefördert. Die Gesellschaft bemühte sich ferner, den Bau von genossenschaftlichen Kornhäusern und Lagerhäusern zu veranlassen. Diese sollten an den ländlichen Versandplätzen, unter Umständen auch an den Hauptmärkten errichtet werden. Um die Farmer über die Absatzmöglichkeiten zu unterrichten, machte sie

[1]) Taber, The National Grange and Cooperative Organization, American Cooperation, 1925, Bd. 1, S. 609/10.

sich die Verbreitung von Nachrichten über die Marktbewegung und Markteinrichtungen zur Aufgabe. Schließlich hat die Gesellschaft sich auch sehr für eine günstige genossenschaftliche Gesetzgebung eingesetzt und in einer Reihe von Staaten wichtige Erfolge auf diesem Gebiet erzielt. Sie zählte ihre meisten Mitglieder in Wisconsin.

Im Jahre 1902 trat im Süden noch ein zweiter Farmerverband ins Leben, die „Farmers' Educational and Cooperative Union of America" (Der erzieherische und genossenschaftliche Farmerverband von Amerika). Er nahm zu dieser Zeit von Texas seinen Ausgang. Auch bei ihm finden wir als Hauptziel die Erhöhung der Preise für die landwirtschaftlichen Erzeugnisse. Der Verband wandte sich gegen das Gebaren der Handelskammern, der Baumwollbörse und gegen Meinungsgeschäfte im allgemeinen. In den Südstaaten zuerst entstanden, widmete er sich vor allem der Lösung der Absatzfragen der Baumwollpflanzer, und unter seinem Einfluß sind in den ersten Jahren eine ganze Reihe von Baumwollagerhäusern und anderen Markteinrichtungen zu deren Gunsten entstanden. In letzter Zeit hat er sich stark auf andere Staaten wie Kansas und Nebraska und auch im Westen ausgedehnt. Eine Menge genossenschaftlicher Kornhäuser, Viehabsatzgenossenschaften und Farmerläden sind von seinen Mitgliedern geschaffen worden. Die Bemühungen des Verbandes erstreckten sich außerdem auf die Verbesserung der landwirtschaftlichen Kapitalbeschaffung.

Von großer Bedeutung für die Entwicklung der amerikanischen Genossenschaften ist die Errichtung der „American Farm Bureau Federation" (Amerikanische Farmämtervereinigung) gewesen. Ihre Geschichte geht zurück auf das Smith-Lever-Gesetz von 1914, in dem die Ernennung von Bezirksfarmvertretern mit öffentlicher Amtsstellung für den landwirtschaftlichen Beratungsdienst vorgesehen wurde. Deren Besoldung erfolgte entweder vom Bund, vom Einzelstaat oder aus Beiträgen der Farmer. Letztere gewannen mit der Zeit einen immer größeren Einfluß auf die Arbeiten der Beamten, da sie einmal den größeren Teil der Gelder aufbrachten, und es sich außerdem um ihre Angelegenheiten handelte. Mit der Zeit ging man dazu über, unabhängige Bezirksfarmämter oder Gemeindefarmämter für die Farmvertreter einzurichten, um auf diese Weise deren Arbeiten zu unterstützen. Diese Maßnahme brachte eine ungeahnte Entwicklung. Als die Zahl der Aemter wuchs, begann man Tagungen in den einzelnen Staaten abzuhalten, was zur Folge hatte, daß sich bald darauf in einigen Staaten die Vertreter zusammenschlossen. Eine Reihe solcher staatlicher Vereinigungen gründeten im Frühjahr 1920 die „American Farm Bureau Federation". Für diese Ver-

einigung ergab sich ein ausgedehntes Tätigkeitsfeld, auf dem die Absatzförderung einen wichtigen Platz einnimmt. Sie errichtete keine eigenen Geschäftsbetriebe, ist aber lebhaft für den genossenschaftlichen Zusammenschluß eingetreten. „Die Entwicklung der Arbeit dieser Beamten", schreibt Forrester [1]), „ist kennzeichnend für die Art, in der das Kaufen und Verkaufen in den Farmervereinigungen der Vereinigten Staaten in den Vordergrund tritt. Zuerst waren die Beamten dazu bestimmt, dem Mangel an wissenschaftlicher Unterweisung der Farmer abzuhelfen und Ratschläge in bezug auf die Erzeugungsverfahren zu erteilen. Der Lauf der Ereignisse lenkte die Vereinigung so stark auf die Betrachtung der geschäftlichen Seite der Landwirtschaft hin, daß Beobachter mindestens seit 1919 in der Pflege des Marktwesens ihr Hauptziel erblickten. Ihre wichtigsten Forderungen auf diesem Gebiet sind folgende:

1. Den genossenschaftlichen Absatz der Ernten bis zu dem Punkt auszudehnen, in dem die meisten Vorteile für den Erzeuger und zugleich für den Verbraucher erzielt werden.
2. Für alle Geschäfte die nicht genossenschaftlich erledigt werden, die Gewinne zu beschränken und die Verteilungskosten zu vermindern.
3. Das Weltangebot in jedem landwirtschaftlichen Erzeugnis so zu schätzen, und den Zufluß an den Markt so zu regeln, daß scharfe und übertriebene Preisschwankungen ausgeschaltet werden.
4. Neue fremde Märkte für den Ueberschuß der amerikanischen Farmererzeugnisse zu gewinnen."

Indem die Vereinigung sich für den Ausbau des Genossenschaftswesens einsetzte, brachte sie Versammlungen der Getreidefarmer, Viehzüchter, Milcherzeuger, Fruchtfarmer und Wollzüchter zusammen, welche die Marktfragen behandelten. Aus solchen Zusammenkünften sind einige Ausschüsse hervorgegangen, die mit der Untersuchung der Absatzverhältnisse und der Unterbreitung von Abänderungsvorschlägen beauftragt wurden. Eine wichtige Rolle spielte der im Jahre 1920 auf einer von der Vereinigung nach Chicago einberufenen Tagung über Getreide- und Viehabsatzfragen eingesetzte „Siebzehnerausschuß". Dieser arbeitete eine ganze Reihe von Empfehlungen zur Verbesserung des Absatzes von Getreide aus, welche die Gründung der United States Grain Growers' Inc. zur Folge hatten. Auf einer späteren im selben Jahre stattgefundenen besonderen Ta-

[1]) Forrester, Report upon Lage-Scale Cooperative Marketing in the United Staates of America, S. 7.

gung für Viehverwertungsfragen wurde die Einsetzung eines zweiten Ausschusses für die Untersuchung der der Absatzverhältnisse für Lebendvieh beschlossen, der die Bezeichnung „Fünfzehnerausschuß" erhielt, weil er sich aus 15 Vertretern zusammensetzte. Seine Anregungen dienten als Richtlinien für die Errichtung von Viehabsatzgenossenschaften.

Einige der staatlichen Vereinigungen von Farmämtern haben tatkräftig bei der Errichtung von Genossenschaften mitgewirkt. Viele Bezirksfarmämter unterstützten nicht nur die Gründungen, sondern nahmen in einigen Bezirken selbst den Ein- und Verkauf von Ware für ihre Mitglieder auf. Diese Tätigkeit sucht die Spitzenvereinigung allerdings einzudämmen, wie aus einer Aeußerung des Sekretärs Evans hervorgeht, die er im Jahre 1925 machte. Er sagte: „Es gibt einige Farmämter, die noch das Verkaufen und Kaufen erlauben; davon werden sie aber abgehalten. Wir meinen, daß sie niemals eine geldliche Verantwortlichkeit beim Verkauf oder Einkauf übernehmen sollten, weil sie, genau genommen, nicht als ein Geschäftsunternehmen errichtet worden sind. Als eine bloße Makler- und Verbindungsstelle mag das Amt wertvolle Dienste leisten." [1])

Zum Schluß müssen wir noch auf den im Jahre 1923 gegründeten „National Council of Farmers' Cooperative Marketing Associations" (Reichsrat der Farmergenossenschaften) hinweisen, der sich zu den größten Farmervereinigungen der Vereinigten Staaten mit zahlenden Mitgliedern zählte. Als seine Ziele verfolgte er:

1. Verbindungen zwischen den Genossenschaften zu errichten und solche Vereinigungen in die Lage zu versetzen, gemeinsame Fragen, die sie unmittelbar angehen, zu erwägen und zu behandeln.
2. Auskunft zu erteilen über das genossenschaftliche Marktwesen.
3. Nationale Aufklärung mittels besonderer Berichte oder sonstwie zu betreiben.
4. Das allgemeine Vorgehen in bezug auf die Gesetzgebung und die Grundlinien für die Entwicklung der Bewegung zu erwägen. [2])

Diese Vereinigung ist vor allem für den Ausbau der Genossenschaften nach Warenarten und die Zusammenfassung in großen Verkaufsvereinigungen eingetreten. Ihr Bestehen endete im Jahre 1926.

---

[1]) Evaus, The Farm Bureau Federation and the Cooperatives, American Cooperation 1925, Bd. 1, S. 608.
[2]) Forrester, a. a. O. S. 7.

Wir ersehen aus der Geschichte all dieser großen landwirtschaftlichen Verbände, daß sie in der Verfolgung ihrer wirtschaftlichen Bestrebungen, die in der Hauptsache der Verbesserung der Ein- und Verkaufsverhältnisse der landwirtschaftlichen Bevölkerung galten, einen erheblichen Einfluß auf die amerikanische Genossenschaftsbewegung ausgeübt haben. Die Genossenschaften sind in den Vereinigten Staaten aber auch ein wichtiger Gegenstand der staatlichen Fürsorge geworden, der wir uns nun zuwenden wollen.

b) Die staatliche Fürsorge.

Die breite Oeffentlichkeit ist oft für die genossenschaftliche Entwicklung eingetreten. Einmal aus dem Empfinden heraus, daß die Klagen der Farmer berechtigt sind und ihnen in den Genossenschaften ein gutes Mittel der Selbsthilfe gegeben ist, ferner auch im Zusammenhang mit der Erörterung der augenblicklich in den Vereinigten Staaten so sehr im Vordergrund stehenden Fragen der besseren Gestaltung der gesamten Güterverteilung.

Leitende Staatsmänner des Landes haben sich wiederholt in günstigem Sinne über den Wert dieser neuen Wirtschaftsgebilde ausgesprochen, so vor allem Präsident Coolidge, Landwirtschaftsminister Jardine und der Handelsminister Hoover. Letzterer ist bekannt wegen seiner tatkräftigen Unterstützung des Feldzuges gegen die wirtschaftliche Verschwendung. In diesem Zusammenhang wies er darauf hin, daß die Genossenschaften bei der Ausmerzung von Verlustquellen eine wichtige Rolle spielen. Im Jahre 1925 erklärte Jardine in einem Vortrag vor der National Cooperative Milk Producers Federation in Philadelphia:

> „Die genossenschaftlichen Vereinigungen der Vereinigten Staaten befassen sich mit einer weitreichenden Arbeit, die wir für die Wohlfahrt der Landwirtschaft als lebenswichtig betrachten. Von diesem Gesichtspunkte aus sollte kein Zweifel über die Haltung der Bundesregierung gegenüber dem Genossenschaftswesen bestehen. Die Bewegung verdient Ermutigung undUnterstützung. DenGenossenschaften kommt es zu, und in Anbetracht ihrer Stellung in dem Plan der Erzeugung und des Absatzes haben sie ein Recht darauf, die wirkliche Unterstützung der Bundesregierung, besonders des Landwirtschaftsamtes, zu erwarten."

Auch der im Jahre 1922 eingesetzte Ausschuß zur Untersuchung der Gründe für die Landwirtschaftskrise kam zu der Auffassung,

„daß die verständige Entwicklung von Farmergenossenschaften dahin führen wird, die Vereinheitlichung der landwirtschaftlichen Erzeugung zu beschleunigen, die Verteilungsvorgänge zu verbessern und ihre Kosten zu verringern, und daß die Bildung solcher Genossenschaften angeregt werden solle." [1])

Von Seiten der Bundesregierung wird den Genossenschaften ihre Hauptförderung durch das Landwirtschaftsamt der Vereinigten Staaten zuteil. Dessen Maßnahmen beschränken sich jedoch auf eine forschende, beratende und aufklärende Tätigkeit und halten sich von einer Beteiligung an Gründungen und der Leitung von Genossenschaften völlig zurück. Eine besondere Stärkung hat die bundesstaatliche Unterstützungsarbeit durch die im Jahre 1926 in dem Bundeslandwirtschaftsamt eingerichtete Abteilung für genossenschaftliches Marktwesen erfahren. Deren Tätigkeit können wir unter drei großen Gesichtspunkten zusammenfassen. Sie betrifft:

1. Allgemeine genossenschaftlich - wissenschaftliche Untersuchungen und Aufklärungsarbeiten,
2. Sonderuntersuchungen und -Beratungen,
3. Marktbeobachtung und Marktberichterstattung.

Auf sämtlichen drei Gebieten wird sehr erfolgreiche Arbeit geleistet. Eine umfangreiche Sammel- und Auskunftsstätte über die genossenschaftlichen Begebenheiten des In- und Auslandes ist entstanden. Die Abteilung ist heute in der Lage, über den Aufbau, die Geschäftsverfahren, den Umsatz und die Erfolge von etwa 12 000 in den Vereinigten Staaten vorhandenen Bezugs- und Absatzgenossenschaften zu berichten. In einer Zweiwochenzeitschrift [2]) wird die Entwicklung einer fortlaufenden Betrachtung unterzogen. Die Abteilung gibt noch einige weitere Zeitschriften heraus und versieht ihre Aufklärungsarbeit im übrigen vermittels kleiner Schriften, Flugblätter, Aufsätze und Berichte für Fach- und Tageszeitungen, in letzter Zeit auch mit Hilfe des Rundfunks und Films.

Aus der bundesstaatlichen Tätigkeit möchten wir noch die zahlreichen durchgeführten Untersuchungen hervorheben über besonders erfolgreiche Genossenschaften, deren Ergebnisse der allgemeinen Entwicklung zugute kommen sollen, ferner die Erhebung über den Markt und die Absatzkosten einer Reihe von landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Arbeiten, die sich auf besondere Fragen wie solche von Satzungen und Verträgen für

[1]) Report of the Joint Commission of Agricultural Inquiry, Part IV, Marketing and Distribution, S. 231.
[2]) Agricultural Cooperation.

Genossenschaften, die Geschäftsführung und Geldversorgung beziehen. Sie wurden entweder schon früher in dem Landwirtschaftsamt ausgeführt oder sind in den letzten Jahren in der neu errichteten genossenschaftlichen Abteilung entstanden. Die anderen Abteilungen des Landwirtschaftsamts lassen den Genossenschaften noch eine Menge von ergänzenden und neu hinzutretenden Unterstützungen zuteil werden. Darauf kann jedoch an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden.

Die in dem Gesetz von 1926, das die Errichtung der genossenschaftlichen Abteilung im Landwirtschaftsamt vorsah, erwähnte Zusammenarbeit mit anderen Stellen zum Zwecke der Fortentwicklung des Genossenschaftswesens in Lehre und Anwendung ist bereits gut im Gange. Das Landwirtschaftsamt steht mit zahlreichen Universitäten, landwirtschaftlichen Hochschulen, sonstigen Forschungsanstalten, den Landwirtschaftsämtern der Einzelstaaten, Handelskammern und anderen Stellen in Verbindung. Diese Zusammenarbeit hat dem Forschungs- und Aufklärungswerk einen größeren Wirkungskreis verschafft, erspart viele Doppelarbeit und unnötige Ausgaben und ist infolgedessen außerordentlich nützlich. Das Landwirtschaftsamt der Vereinigten Staaten wendet denn auch dieser Seite seine besondere Aufmerksamkeit zu. Es plant, für alle wichtigen Zweige der Landwirtschaft Fachleute auszubilden, die mit seiner Arbeitsweise vertraut sind, und diese als Verbindungsglieder auf solche Stellen zu schicken, mit denen die Bundesregierung zusammenarbeitet.

Auch viele Einzelstaaten haben sich die Förderung des Genossenschaftswesens zur Aufgabe gemacht. Sie bedienen sich dabei entweder der bestehenden Landwirtschaftsämter, besonderer Aemter für Marktwesen (State Bureaus of Markets), des sogenannten Extension Service, d. h. des Beratungsdienstes, der durch das Smith-Lever-Gesetz eingeführt wurde, oder ihrer landwirtschaftlichen Hochschulen, die zum Teil Abteilungen für genossenschaftliches Marktwesen eingerichtet haben, und anderer von ihnen unterhaltenen Forschungsanstalten.

Zusammenfassend müssen wir sagen, daß von dem Bund und den Einzelstaaten außerordentlich viel für die Entwicklung des Genossenschaftswesens geschieht. [1]) Daneben tritt nun noch der Beitrag der Genossenschaftswissenschaft, die in nichtstaatlichen Einrichtungen gepflegt wird.

---

[1]) Von der Ausgestaltung des Genossenschaftsrechts und dessen Einfluß auf die Genossenschaftsbewegung wird in einem besonderen Kapitel die Rede sein. (Kap. VIII.)

c) Die Förderung des Genossenschaftswesens durch das Amerikanische Genossenschaftsinstitut.

Auch zahlreiche selbständige Universitäten haben Lehrstühle für das genossenschaftliche Marktwesen eingerichtet. Vor allem verdient jedoch die Tätigkeit des Amerikanischen Genossenschaftsinstitutes in Washington hervorgehoben zu werden, das im Jahre 1925 auf Anregung von leitenden Männern der National Cooperative Milk Producers' Federation ins Leben gerufen wurde.

Der Plan zur Errichtung des Institutes fand die Anerkennung und Unterstützung der American Farm Bureau Federation, der National Grange, der Farmers' Union und anderer Vereinigungen. Auch das Landwirtschaftsamt der Vereinigten Staaten sagte seine Unterstützung zu. Sein Zweck besteht nach der Satzung darin, „die Genossenschaftswissenschaft mit besonderer Beziehung auf die wirtschaftliche, gesellschaftliche und gesetzliche Seite zu lehren." Die Mitgliedschaft kann jede genossenschaftliche Vereinigung erwerben. Ende 1927 zählte das Institut im ganzen 24 „teilnehmende Vereinigungen", unter denen die allgemeinen Farmerverbände und Großgenossenschaften hervorragen.

Ein sorgfältig entworfener sehr umfangreicher Arbeitsplan vereinigte im Jahre 1925 zum ersten Mal Genossenschaftler aller Richtungen, Männer der Wissenschaft wie der Praxis, zu einer vierwöchigen Tagung in Philadelphia. Die Teilnahme war außerordentlich stark und die Veranstaltung fand in der Oeffentlichkeit der Vereinigten Staaten lebhaften Anklang. In Ansehung des großen Erfolges hat sich das Genossenschaftsinstitut entschlossen, in jedem Jahre eine solche Tagung einzuberufen. Die zweite fand in St. Paul statt, die dritte in Chicago im Mittelwesten. Im Jahre 1928 hat sich das Institut Kalifornien zu seinem Tagungsort auserwählt. Es leistet eine erstaunliche und bewundernswürdige Arbeit und ist auf dem besten Wege, zu einer erstklassigen Einrichtung zum Austausch der genossenschaftlichen Gedanken und Erfahrungen zu werden.

Bevor wir dazu übergehen, die Entwicklung und den Stand der Genossenschaftsbewegung auf dem Gebiete des Absatzes von landwirtschaftlichen Erzeugnissen in den Vereinigten Staaten darzustellen, wollen wir uns in dem anschließenden Kapitel zunächst vergegenwärtigen, in welchen Formen sich das Wachstum der amerikanischen Genossenschaften vollzogen hat.

Kapitel III

Die Hauptgenossenschaftsformen in der Landwirtschaft der Vereinigten Staaten.

Die Formen der amerikanischen landwirtschaftlichen Genossenschaften sind sehr vielfältig. Ihre Verschiedenheit ergibt sich je nach den Marktaufgaben, welche die Genossenschaften zu erfüllen haben, der Eigenart der gehandelten Ware, den Gebräuchen des Handels, der Ausdehnung und Natur des Erzeugungsgebietes und dem Charakter und der geldlichen Lage der Mitglieder. Wir wollen versuchen, gewisse Hauptformen herauszufinden.

1. Die unabhängige Ortsgenossenschaft.

Zunächst können wir die unabhängige Ortsgenossenschaft unterscheiden. Sie herrschte in der älteren landwirtschaftlichen Genossenschaftsgeschichte der Vereinigten Staaten vor, wo sie mehr oder weniger nach den Rochdaler Grundsätzen aufgebaut wurde. Ihr Hauptzweck besteht in der Herbeiführung größerer Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit in bezug auf das Sammeln und Versenden der landwirtschaftlichen Erzeugnisse in den Gemeinden. Wo eine Umwandlung oder Veredelung der Ware dem Verkauf vorausgeht, haben die örtlichen Betriebe, die mit solchen Aufgaben betraut werden können, oft große Bedeutung erlangt.

Die Ortsgenossenschaften waren indessen vielfach nur die Vorläufer der Verbindungen von Genossenschaften, die sich im Laufe der Zeit herausgebildet haben. Sobald das genossenschaftliche Marktwesen über den örtlichen Wirkungskreis hinausgriff und seine Verwaltung und kaufmännischen Leistungen zu vervollkommnen suchte, zeigte es sich, daß der Rahmen der Ortsgenossenschaften zu klein war. Sie sind nämlich selten in der Lage, auf den Hauptmärkten einen merklichen Einfluß auszuüben, vor allem dann nicht, wenn diese weit ab von den Erzeugungsstätten liegen. Die Ortsgenossenschaft bedeutet zwar einen Fortschritt für die Farmer am Platze. Der Wettkampf unter den Einheiten, der unnötige Reibungsverluste verursacht, bleibt jedoch bestehen. Eine einzelne Ortsgenossenschaft ist ferner in der Regel zu schwach, um große Werbefeldzüge für

die Absatzsteigerung zu veranstalten. Die billigsten Geldmärkte sind ihnen in den meisten Fällen verschlossen. Weitere Nachteile entstehen den Ortsgenossenschaften durch die Behinderung in dem Ausbau der Marktbeobachtung. Auch läßt sich die Verwertung von Nebenerzeugnissen nicht so gut durchführen, wenn die örtlichen Einheiten unabhängig nebeneinander bestehen bleiben. Viele Fragen der Verwaltung, wie solche der Bücherprüfung, der Durchfechtung von Beanstandungen und Schadenersatzansprüchen sowie gesetzliche Angelegenheiten können in wirtschaftlicherer und wirksamerer Weise erledigt werden, wenn eine weitere Zusammenfassung erfolgt.

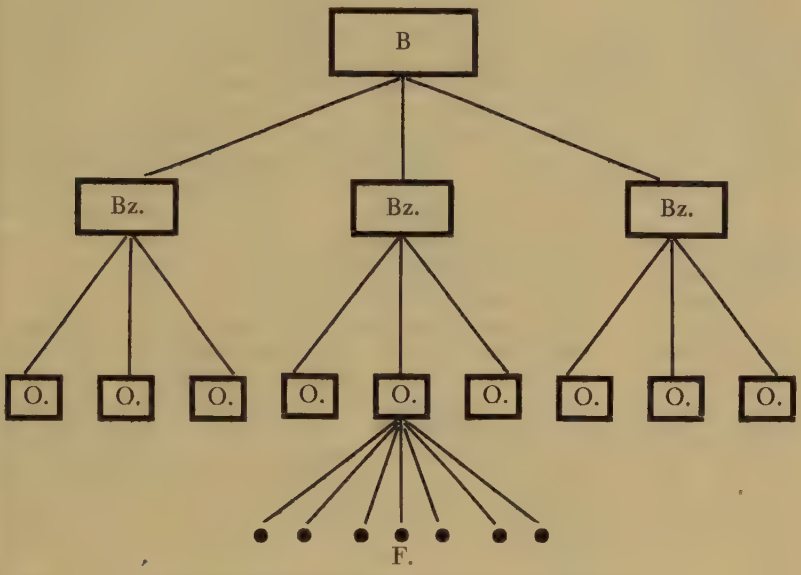
Solche Schwächen der Ortsgenossenschaften ließen sich noch in größerer Zahl aufzählen. Sie sollen keineswegs die Bedeutung der kleinen Betriebe am Platze herabsetzen, zeigen aber, daß die Zusammenarbeit dort nicht haltmachen darf, sondern einen umfassenderen Rahmen annehmen muß.

2. Die Bundesgroßgenossenschaft.

Als eine natürliche Fortentwicklung der örtlichen Absatzgenossenschaften mit dem Zwecke der Beseitigung der Nachteile hat sich in den Vereinigten Staaten die Bundesgroßgenossenschaft (Federated Association) gebildet. Sie stellt eine Vereinigung von Ortsgenossenschaften derselben Art dar. [1])

Der Zusammenschluß kann sich in der Form vollziehen, daß sich die Ortsgenossenschaften zunächst in sogenannten Bezirksgenossenschaften (District Associations) vereinigen, welche die gemeinsamen Fragen der Ortsgenossenschaften behandeln. Die Bezirksgenossenschaften bilden darauf ihrerseits eine Spitze, welche sie in den allgemeineren Fragen vertreten und die Absatzziele des ganzen vereinigten Erzeugungszweiges verfolgen soll. Wir haben dann folgendes Bild vor uns:

[1]) Wir haben uns zu der Bezeichnung „Bundesgroßgenossenschaft" entschlossen, da die Vereinigung in ihrem Aufbau an einen bündnismäßig errichteten Bundesstaat im Gegensatz zu einem straff geleiteten Einheitsstaat erinnert. Auch letzterer hat, wie wir bei der Besprechung der nächsten Genossenschaftsform sehen werden, ein Gegenstück in der amerikanischen „Einheitsgroßgenossenschaft".



Erklärung: B. = Bundesgenossenschaft, Bz = Bezirksgenossenschaft, O. = Ortsgenossenschaft, F. = Farmer.

Viele Bundesgroßgenossenschaften weisen keine Bezirksgenossenschaften auf. Die Ortsgenossenschaften gehören dann der Zentrale unmittelbar an. Die Entwicklung hat ebenfalls ergeben, daß nicht nur Ortsgenossenschaften, sondern zuweilen auch einzelne große Farmer Mitglieder der oberen Vereinigungen sind.

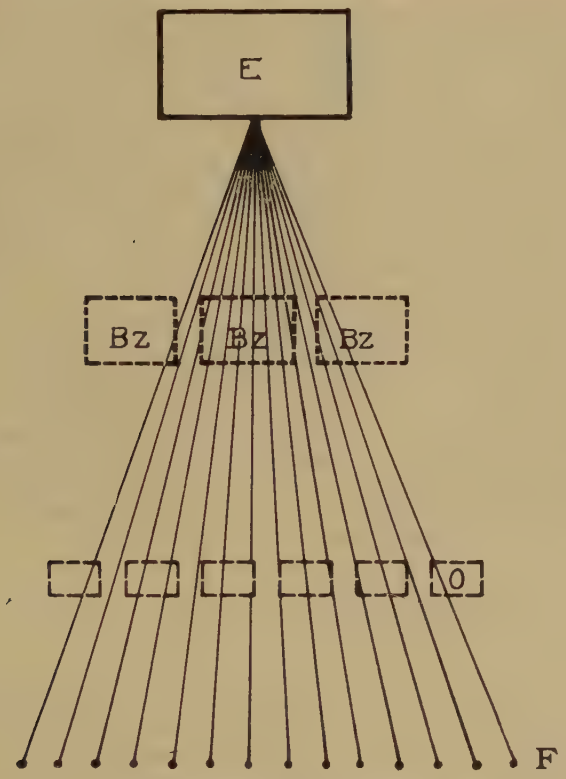
Das Wesensmerkmal der Bundesgenossenschaften besteht darin, daß die Geschäftsführung in der Hauptsache in der Hand der Orts- und Bezirksgenossenschaften liegt. Die Selbständigkeit der Ortsgenossenschaft wird wenig berührt. Sie schließt vornehmlich die Verträge mit den Bezirksgenossenschaften oder der Spitze. Die Mitgliedergenossenschaften führen gewöhnlich das Sammeln, Einstufen, Verpacken und Verkaufen aus und übertragen der Spitze die Aufgaben der Festsetzung von Marktklassen, der Absatzwerbung, der Beförderung sowie Fragen der Gesetzgebung und anderer öffentlicher Angelegenheiten. Die Vereinigung läßt in der Regel die Ortsgenossenschaften entscheiden,

wann die Erzeugnisse verkauft werden und auf welche Märkte sie abgehen sollen. Das Eigentum an der Ware behält vielfach die Ortsgenossenschaft oder der Farmer, so daß die Spitze die Rolle eines Verkaufsvertreters nicht überschreitet. Es ist fernerhin üblich, daß von oben nur Ratschläge hinsichtlich der Ueberwachung der Beschaffenheit der Erzeugnisse erteilt werden, während die Ausübung dieser Aufgabe den Mitgliedergenossenschaften überlassen bleibt. Findet das Ausgleichsverfahren (Pooling) Anwendung, so wird es meistens nach Ortsgenossenschaften ausgeführt. Als weitere Eigenarten, welche die Bundesgroßgenossenschaften aufzuweisen pflegen, können wir anführen, daß sie sich weniger auf Mitgliederverträge verlassen und von Vertragsstrafen selten Gebrauch machen.

Die Lehre, die sich im Zusammenhang mit dieser Genossenschaftsform entwickelt hat, betont die Notwendigkeit, einer gut unterrichteten, vom Genossenschaftsgeist erfüllten Mitgliedschaft und des Vorhandenseins einer gleichartigen Bevölkerung. Die Bundesgroßgenossenschaft müsse aus einem natürlichen Bedürfnis nach Zusammenschluß entstehen und darauf bedacht sein, den örtlichen Stolz auf vortreffliche Beschaffenheit der Ware zu entwickeln, damit die Stoßkraft auf dem Hauptmarkt wachse.

3. Die Einheitsgroßgenossenschaft.

Im Gegensatz zu der Bundesgroßgenossenschaft ist die Einheits- oder Gebietsgroßgenossenschaft (Centralized oder Regional Association) straff einheitlich aufgebaut. Die Farmer gehören meistens der Großgenossenschaft unmittelbar an. Dabei kann die Mitgliedschaft an den Grenzen des Staates haltmachen, wie es bei den Baumwollgroßgenossenschaften vorwiegend der Fall ist, oder sich über ein ganzes Erzeugungsgebiet, daß mehrere Staaten umfassen mag, ausdehnen. Letzteres finden wir beispielsweise bei einer Reihe von Einheitsgroßgenossenschaften für die Baumwoll- und Tabakverwertung. Oertliche oder bezirkliche Einheiten kommen vor, sie sind aber gewöhnlich formlos. Folgendes Bild zeigt uns den Aufbau der Einheitsgroßgenossenschaft:



Erklärung: E = Einheitsgroßgenossenschaft, B = Bezirksgenossenschaft
O = Ortsgenossenschaft, F = Farmer.

Die Hauptaufgabe der Einheitsgroßgenossenschaft liegt in der Regelung der Marktbeschickung und der Preisfestsetzung. Um auch die übrigen Fragen des Sammelns, Lagerns, Verarbeitens, Finanzierens, Verpackens, der Sortenlese und Vereinheitlichung der Erzeugnisse nach einheitlichen Gesichtspunkten erfüllt zu sehen, ist die Einheitsgenossenschaft gewöhnlich darauf bedacht, sie ebenfalls zu übernehmen. Mit anderen Worten, sie ist bestrebt, von einer einzigen Geschäftsleitung aus, diejenigen Tätigkeiten durchzuführen, welche die Ortsgenossenschaften und die Bundesgroßgenossenschaft in ihrer Gesamtheit sich stellen. Die unteren Einheiten haben im allgemeinen geringe Bedeutung, mit Ausnahme da, wo örtliche Betriebe zum Annehmen, Verpacken, Verarbeiten und Lagern nötig sind.

In ihrem Geschäftsverfahren pflegt sich demnach die Einheitsgroßgenossenschaft in mancher Beziehung von der Bundesgroßgenossenschaft zu unterscheiden. Sie ist bestrebt, das gesamte Angebot oder einen möglichst großen Teil davon in ihre Hand zu bekommen, um eine starke Stellung beim Verhandeln der Erzeugnisse zu gewinnen, während der Bundesgroßgenossenschaft gewöhnlich nur daran liegt, sich die nötige Menge von Erzeugnissen zu verschaffen, welche die Wirtschaftlichkeit des Betriebes sichert. Sie will eine vollständige Ueberwachung der Erzeugnisse in bezug auf Verkaufszeit und -Ort, Sortenauswahl und Verpackung herbeiführen, und glaubt, daß die Preisverhandlungen am erfolgreichsten von ihren zentralen Geschäftsräumen ausgeführt werden können. Sie wird in der Regel Eigentümerin der Waren und sucht nach einem bestimmten Plan den Markt zu „füttern". Unter Umständen ist sie bemüht, die Erzeugnisse zu einem vorher berechneten Preis zu verkaufen. Der gemeinsame Verkauf im Ausgleich geschieht gewöhnlich in großen Einheiten, während, wie bereits erwähnt, die Bundesgroßgenossenschaft die Ortsgenossenschaften als Ausgleichseinheiten zu nehmen pflegt. Alle Buchungen werden in der Hauptgeschäftsstelle zusammengefaßt. Ferner verläßt sich die Einheitsgroßgenossenschaft viel mehr auf den vertraglichen Lieferungszwang und sucht mittels hoher Vertragsstrafen die Lieferungen sicherzustellen.

Während die Bundesgroßgenossenschaften, wie wir gesehen haben, sich von unten her durch den weiteren Zusammenschluß der Farmervereinigungen entwickelt und ihr Tätigkeitsfeld stufenweise ausdehnt, weist die Einheitsgroßgenossenschaft mehr den Zug vom beruflichen Genossenschaftsgründer abwärts zur Mitgliedschaft auf. Viele Einheitsgroßgenossenschaften sind in kurzer Zeit von solchen Gründern nur unter Anrufung des geschäftlichen Sinnes der Farmer ins Leben gerufen worden. Es ist dann die Arbeit der Aufklärungs- und Werbeabteilung (Field Service Department), die Mitglieder nachträglich zu guten Genossenschaftlern zu erziehen.

Ueber das zweckmäßigste Vorgehen bei Genossenschaftsgründungen hat in der amerikanischen Genossenschaftslehre ein großer Meinungsstreit stattgefunden, der unter den beiden Schlagwörtern „Organization from the Top" und „Organization from the Bottom" geführt wurde. Bei aller Empfehlung, welche die Bundesgroßgenossenschaft durch ihr natürliches Wachstum abgibt, bleibt die Fähigkeit der Einheitsgroßgenossenschaft, schnelle wirtschaftliche Erfolge zu erzielen.

Die Vertreter der Einheitsgroßgenossenschaft weisen oft darauf hin, daß bestimmte Warenarten sich nicht für ein Gebilde

von zusammengefaßten Ortsgenossenschaften eignen. Sie meinen ferner, daß, wenn die natürliche Entwicklung von Großgenossenschaften eine ziemliche Gleichartigkeit der Bevölkerung, der wirtschaftlichen Lage und der Religion voraussetzt, die tatsächlichen Verhältnisse in großen Gebieten des Landes dem Fortschritt des Genossenschaftswesens große Hindernisse bereiten müßten. Sie halten daher die Mittel der Werbung und Ueberredung, manchmal auch des Zwanges für angebracht, um die Farmer für das genossenschaftliche Marktwesen zu gewinnen. Sie sind der Ueberzeugung, daß, nachdem die Mitglieder die geldlichen Vorteile des Zusammenarbeitens erfahren haben, der Genossenschaftsgeist und die Genossenschaftstreue folgen werden. Sie vernachlässigen diese Dinge durchaus nicht, wollen sie vielmehr tatkräftig durch Erziehung dann fördern, nachdem die Großgenossenschaft ins Leben gerufen worden ist.

In den Vereinigten Staaten bestehen heute viele erfolgreiche Genossenschaften, in denen man vielmehr nachher als vorher den Genossenschaftsgeist geweckt hat. Infolgedessen hat sich vielfach die Ansicht gebildet, daß in erster Linie der Gesichtspunkt des Preises für die Bildung der Genossenschaften ausschlaggebend ist.

4. Die genossenschaftliche Verkaufsvertretung.

In dem landwirtschaftlichen Genossenschaftswesen der Vereinigten Staaten sind ferner genossenschaftliche Verkaufsvertretungen auf den Hauptmärkten entstanden, die weitgehend die Arbeit eines kaufmännischen Vertreters oder Maklers leisten. Im allgemeinen beschränken sie ihre Tätigkeit auf einen einzelnen Markt. Eine Reihe der gegenwärtig bestehenden Vertretungen arbeitet indes an mehreren Plätzen. Einige haben sich sogar über das ganze Land reichende Ziele gesteckt.

Die genossenschaftlichen Verkaufsvertretungen wollen die Geschäfte für die Farmer in der Weise führen, daß diese für die geleisteten Marktdienste nur die ungefähren Unkosten zu bezahlen haben. Die meisten gehen dabei so vor, daß sie in dem Augenblick, in dem sie für ihre Kunden tätig werden, zunächst den üblichen Handelssatz in Anrechnung bringen und am Ende des Geschäftsabschnitts die sich ergebenden Ueberschüsse an die Mitglieder zurückvergüten. Andere versuchen, sofort nur die ungefähren Unkosten aus dem Erlös der Waren zu decken, und sehen von Rückvergütungen ab.

Die Verkaufsvertretungen erhalten in der Regel die Waren sowohl von Genossenschaften wie von einzelnen Farmern. Die Anforderungen, die sie in bezug auf die Mitgliedschaft stellen, sind

geringer als bei den anderen Genossenschaftsformen. Lieferungsverträge werden in vielen Fällen gar nicht abgeschlossen. Einige von den Verkaufsvertretungen unterhalten einen Stab von geschulten Verkäufern, die sie in die verschiedenen Teile des Landes schicken. Ihre Aufgabe besteht darin, den Absatz der Ortsgenossenschaften über weite Gebiete des Landes zu fördern und ihnen die Dienste von guten und erfahrenen Verkäufern anzubieten.

Unter diesen Unternehmungen ragen die genossenschaftlichen Viehabsatz- und Getreideabsatzvertretungen hervor. Wir finden sie ferner auf den Gebieten des Absatzes von Geflügel und Geflügelerzeugnissen sowie von Früchten und Gemüsen.

5. Die Preisverhandlungsgenossenschaft.

Eine weitere Genossenschaftsform der amerikanischen Landwirtschaft ist die Preisverhandlungsgenossenschaft. Sie hat mit den Erzeugnissen selbst nichts zu tun, steht den Farmern vielmehr nur bei den Verkaufsverhandlungen bei, indem sie durch die Zusammenfassung der Anbieter bessere Bedingungen den Käufern gegenüber durchzusetzen versucht. Ansehnliche Mengen von Frischmilch und Zuckerrüben werden mit Hilfe dieser Preisverhandlungsgenossenschaften abgesetzt.

6. Die notwendige Wandelbarkeit der Genossenschaftsformen.

In Wirklichkeit treten die Genossenschaftsformen nicht so klar hervor, wie wir sie hier beschrieben haben. Wir finden vielmehr zahlreiche Uebergänge, die besonders dadurch hervorgebracht werden, daß die amerikanischen Farmervereinigungen im Zusammenhang mit der zu beobachtenden Ausdehnung des Großgenossenschaftswesens sich merklich in der Richtung auf Zwischenformen entwickeln. Wo Ortsgenossenschaften vorhanden sind, pflegt man sie auch beim Vorrücken auf den Großmarkt beizubehalten. Das Maß ihrer Selbständigkeit und ihres Einflusses gestaltet sich dabei verschieden. Wo Ortsgenossenschaften bisher noch nicht vorhanden waren, wird man sie wahrscheinlich für bestimmte Zwecke, insbesondere zur Pflege der Mitgliedschaftsbeziehungen, errichten.

Falsch wäre es, wollten wir die allmähliche Entwicklung einer genossenschaftlichen Einheitsform für alle landwirtschaftlichen Erzeugnisse annehmen. Der Aufbau und die Arbeit einer Genossenschaft muß sich in jedem einzelnen Falle den Markterfordernissen anpassen, die das betreffende Erzeugnis stellt. Der augenblickliche Leiter der Abteilung für genossenschaftliches Marktwesen im Landwirtschaftsamt der Vereinigten Staaten,

Christensen, bemerkte zu dieser Frage auf der Tagung des amerikanischen Genossenschaftsinstitutes im Jahre 1926 [1]): „Die Verhältnisse (für die Genossenschaften) mögen sich ändern, und es ist gut, daß die Form der meisten genossenschaftlichen Vereinigungen biegsam genug ist, um entsprechende Aenderungen im Einklang mit der Lage und den Anforderungen ihrer Mitglieder zu gestatten. Einige Einheitsgroßgenossenschaften für Baumwolle sind jetzt bestrebt, örtliche Einheiten für den Betrieb von Baumwollentkörnungsmühlen zu errichten. Das Entkörnen (ginning) der Baumwolle ist eine örtliche Aufgabe. Die Genossenschaften erkennen grundsätzliche Unterschiede zwischen dem Entkörnen und solchen Aufgaben wie die des Finanzierens, Verteilens und Verkaufs des Erzeugnisses an; sie würdigen aber auch die enge Verbindung, die ihnen eine örtliche genossenschaftliche Mühle mit ihren Mitgliedern in der Gemeinde, in der sie läuft, verschaffen wird. Das ist gerade ein Beispiel für eine Aenderung, die sich in der Gestalt genossenschaftlicher Vereinigungen vollziehen mag. Es beleuchtet die notwendige Wandelbarkeit der genossenschaftlichen Gebilde und die möglichen Gefahren, die ein Versuch enthält, die Bewegung in eine starre Form zu bringen."

[1]) „American Cooperation", Vol. I, 1926, S. 49

Kapitel IV.

Entwicklung und gegenwärtiger Stand des Genossenschaftlichen Marktwesens in den Vereinigten Staaten.

A. Gesamtentwicklung.

1. Alter und Schnelligkeit der genossenschaftlichen Bewegung.

Anfänge des genossenschaftlichen Marktwesens lassen sich in der Landwirtschaft der Vereinigten Staaten bereits in den ersten Jahrzehnten des vorigen Jahrhunderts verfolgen. Am frühesten haben sich die Farmer auf den Gebieten der Herstellung von Käse und Butter, des Absatzes von Getreide, Früchten, Gemüsen und Vieh in Genossenschaften zusammengeschlossen. In den 50er und 60er Jahren nimmt die Bildung von solchen gemeinsamen Betrieben zu. Nach der Ansicht des Landwirtschaftsamtes mögen in der Zeit von 1860 bis 1890 im ganzen 500 bis 600 Genossenschaften gegründet worden sein, von denen die meisten jedoch nach kurzer Zeit wieder verschwanden.

Ungefähr seit 1905 zeigt sich ein beträchtliches Anwachsen der Gründungen von Jahr zu Jahr. Eine starke Ausdehnung der Bewegung brachten die Jahre 1912 und 1919. Besonders ragt das folgende Jahr 1920 hervor, in dem die Zahl der jährlichen Neubildungen mit nahezu 1400 Genossenschaften ihren Höhepunkt erreichte. Seitdem ist mit jedem Jahr ein Nachlassen der Gründungen eingetreten.

Von den im Jahre 1925 tätigen Genossenschaften wurden nach den Ermittlungen des Landwirtschaftsamtes ein Drittel vor 1915 gegründet, etwas mehr als ein Drittel in den Jahren 1915 bis 1919, der Rest, also nicht ganz ein Drittel in den darauffolgenden 6 Jahren 1920 bis 1925. (Vergl. Anhang 1 und 2).

Eine vergleichende Uebersicht der Jahre 1915 und 1925 (Anhang 3) zeigt, daß in dem dazwischenliegenden Zeitraum die Zahl der von dem Landwirtschaftsamt der Vereinigten Staaten verzeichneten Genossenschaften sich von 5424 auf 10803 erhöht hat. Das bedeutet eine Vermehrung um das Doppelte. Gleichzeitig stieg die erfaßte Mitgliederzahl um mehr als das Dreifache von 651 000 auf 2 700 000. Da jedoch viele Farmer zwei Genossenschaften, manche drei und einige sogar vier und fünf angehören, so übertrifft diese Zahl die Menge derjenigen Farmer, die sich in

den Vereinigten Staaten der Genossenschaften bedienen. Berücksichtigt man diese Doppelzählungen, so sind es im ganzen etwa 1,8 Millionen Farmer, die im Jahre 1925 den Marktgenossenschaften Aufgaben übertrugen.[1]) Die 10 803 Genossenschaften setzten im Jahre 1925 landwirtschaftliche Erzeugnisse und Bedarfsgegenstände im Werte von rund 2,4 Milliarden Dollar um, während der genossenschaftliche Umsatz sich 10 Jahre früher nur auf etwa 630 Millionen Dollar belief.

Bis Ende 1927 ist die Zahl der vom Landwirtschaftsamt verzeichneten Genossenschaften auf 11 340 Absatz- und Bezugsgenossenschaften gestiegen. Da natürlich nicht alle Genossenschaften durch die Erhebungen erfaßt werden, so ist die Gesamtzahl der bestehenden Vereinigungen noch größer. Sie wird auf etwa 12 000 geschätzt.[2]) Den etwa 11 300 Genossenschaften gehören nach den Schätzungen des Landwirtschaftsamtes rund drei Millionen Mitglieder an. Demnach ist die Gesamtmitgliederzahl in den letzten zwei Jahren um 300 000 gestiegen. Dieser Zuwachs ist zum Teil der größeren Zahl von Genossenschaften zu verdanken. In der Hauptsache aber erklärt er sich aus dem Umstande, daß bei der Zählung alle mit den Genossenschaften in Verbindung stehenden Personen, die gesetzlichen Mitglieder und Kapitalanteilbesitzer, wie alle Arten von Kunden, berücksichtigt wurden. Durch diese Erweiterung der Erhebungsgrundlage sind mehr als 775 000 Mitglieder hinzugekommen. Gleichzeitig müssen wir aber auch erwähnen, daß erhebliche Verluste seit 1925 eingetreten sind. Sie belaufen sich in den beiden Jahren 1926 und 1927 auf mehr als 475 000 Mitglieder, woran vor allen Dingen die Baumwoll- und Tabakgenossenschaften beteiligt sind.[3])

Von Doppelzählungen abgesehen, ergeben sich für Ende 1927 rund 2 Millionen Personen, die mit den etwa 11300 Genossenschaften in Verbindung standen.[4])

2. Die Bedeutung des Umsatzes.

Die Vermehrung des Umsatzes von 1915 bis 1925 um das 2,7-fache auf rund 2,4 Milliarden Dollar (Anhang 3) bedeutet eine riesige Steigerung der Geschäftstätigkeit der landwirtschaftlichen Genossenschaften der Vereinigten Staaten. Selbst wenn wir die eingetretenen Preisveränderungen und die Tatsache, daß

[1]) Agricultural Cooperative Associations, 1925, S. 26
[2]) Agricultural Cooperation, 1928, Nr. 8
[3]) Agricultural Cooperation, 1928, Nr. 15
[4]) ebenda

die Erhebungen für 1915 nicht so umfassend gewesen sind wie für 1925, berücksichtigen, so bleibt ein sehr beträchtlicher Fortschritt gewiß.

Das landwirtschaftliche genossenschaftliche Bezugsgeschäft macht nur einen geringen Teil, etwa 10 Prozent der Gesamtsumme, aus. Rund die Hälfte der amerikanischen Marktgenossenschaften befassen sich damit. Dies geht daraus hervor, daß von den 10803 im Landwirtschaftsamt für Ende 1925 verzeichneten Genossenschaften 5386 von Einkäufen für über eine Million Mitglieder berichteten. (Einzelheiten sind aus Anhang 4 zu ersehen.) Auch auf dem Gebiete des genossenschaftlichen Einkaufs haben sich großgenossenschaftliche Betriebe gebildet. Davon bestanden Ende 1927 etwa 25 bis 30, die über 250 000 Farmer versorgten und in dem genannten Jahr einen Umsatz von rund 60 Millionen Dollar hatten. Die meisten der großgenossenschaftlichen Einkaufsvereinigungen sind mit anderen Farmervereinigungen verknüpft, sei es mit Staatsfarmämtern (State Farm Bureaus), Farmerverbänden oder mit Absatzgenossenschaften. Es gibt aber auch einige unabhängige Großbezugsgenossenschaften. [1])

Fast ein Drittel des Gesamtumsatzes von 1925, nämlich 750 Millionen Dollar, entfällt auf die rund 3300 Genossenschaften für Getreide. Wesentliche Umsätze erzielten auch die fast 2200 Genossenschaften für Milcherzeugnisse, die mit 535 Millionen Dollar mehr als ein Fünftel ausmachen. Auf die 1770 Lebendviehgenossenschaften entfallen 320 Millionen Dollar oder 13,3 Prozent und auf die 1237 Frucht- und Gemüsegenossenschaften 150 Millionen Dollar oder 11,7 Prozent. Die übrigen Warenarten wie Baumwolle, Tabak, Wolle, Geflügelerzeugnisse und Nüsse sind in weit geringerem Maße an dem Gesamtumsatz beteiligt. (Anhang 3 und 5).

Fragen wir nun nach der Bedeutung, welche diesen einzelnen genossenschaftlichen Umsätzen im Verhältnis zu den gesamten Verkäufen jeder Warenart von den amerikanischen Farmen zukommt, so können wir die obigen Gesamtzahlen schlecht zu einer Gegenüberstellung benutzen, da in ihnen die Umsätze des Bezugsgeschäfts mitenthalten sind und die meisten Warengruppen vielerlei Erzeugungsarten zusammenfassen. Wir müssen also auf die einzelnen Erzeugungsarten und besondere Schätzungen zurückgreifen, was wir jedoch erst später tun wollen. Es sei an dieser Stelle nur erwähnt, daß der Anteil der Absatzgenossenschaften an der auf den Einzelgebieten abgesetzten Gesamterzeugung beträchtlich schwankt. Bei einer Reihe von Früchten

[1]) Agricultural Cooperation, 1928, Nr. 8

erreicht er Ziffern, die 60, 70 und 80 Prozent übertreffen. In den anderen Absatzzweigen beträgt er aber wesentlich weniger, selten mehr als 35 Prozent.

3. Das Vordringen des Genossenschaftswesens in den einzelnen Absatzzweigen.

Wie die Erhebung von 1915 zeigt, hat das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen in den Vereinigten Staaten zunächst auf den Gebieten des Getreides, der Früchte und Gemüse sowie der Milcherzeugnisse seine Haupterfolge errungen. In jenem Jahre hatten die genossenschaftlichen Umsätze in Vieh, Baumwolle und Tabak so gut wie überhaupt noch keine Bedeutung erlangt. Die Ermittlung von 1925 weist jedoch neben einer großen Ausdehnung auf den alten Gebieten auch in diesen Zweigen einen merklichen Fortschritt auf. (Anhang 5). Heute gibt es kaum ein landwirtschaftliches Erzeugungsgebiet, auf dem das genossenschaftliche Marktwesen nicht Wurzel gefaßt hätte.

4. Hauptgebiete des genossenschaftlichen Marktwesens.

Wie im Jahre 1915 so befanden sich auch im Jahre 1925 die meisten Genossenschaften in den zwölf nördlichen Mittelstaaten. Von den rund 10 800 von dem Landwirtschaftsamt verzeichneten Genossenschaften machten sie einen Anteil von 73 Prozent aus. Ende 1927 waren 75 Prozent der im ganzen zu diesem Zeitpunkt erfaßten Genossenschaften in diesen Staaten vorhanden. Davon entfallen 46 Prozent auf die sieben Staaten westlich des Mississippi und 29 Prozent auf die fünf Staaten, die auf der östlichen Seite dieses Flusses liegen.[1]) 6 Prozent der 10800 Genossenschaften bestanden Ende 1925 in den drei pazifischen Staaten, Kalifornien, Washington und Oregon. Der Anteil der nächstbedeutenden mittelatlantischen Gruppe (New York, Pennsylvania, New Jersey) betrug weniger als 5 Prozent. (Anhang 3.) In den zehn Jahren von 1915 bis 1925 haben die Genossenschaften am stärksten in den nordöstlichen Mittelstaaten zugenommen, am zweitstärksten in den drei mittelatlantischen Staaten. (Anhang 3)

Auch in bezug auf die Mitgliedschaft haben die 12 nördlichen Mittelstaaten in den zehn Jahren die Führung behalten. In beiden Vergleichsjahren macht ihr Anteil mehr als die Hälfte sämtlicher festgestellten Mitglieder aus. Ganz besonders stark hat die Zahl der Mitglieder in den vier südöstlichen Mittelstaaten (um 723 Prozent) und den vier westsüdlichen Mittelstaaten (um 712 Prozent) zugenommen, so daß der Anteil dieser acht

[1]) Agricultural Cooperation, 1928, Nr. 8

Staaten im Jahre 1925 mehr als ein Fünftel betrug. Diese Steigerung ist fast ausschließlich durch die Entstehung der Tabakgroßgenossenschaft in Kentucky und Baumwollgroßgenossenschaften in Tennessee, Alabama, Mississippi, Arkansas, Oklahoma, Louisiana und Texas hervorgerufen worden. Die Mitgliederzahl der südatlantischen Staatengruppen einschließlich Delaware und Florida macht nur 10,4 Prozent der Gesamtzahl von 1925 aus. Auf die Genossenschaften der pazifischen Staaten entfallen bloß 5,2 Prozent. (Anhang 3.)

Von dem im Landwirtschaftsamt festgestellten Gesamtumsatz des Jahres 1915 in Höhe von rund 600 Millionen Dollar entfielen auf die nordwestlichen Mittelstaaten 45,1 Prozent, die pazifischen 23,7 Prozent und die nordöstlichen Mittelstaaten 14,2 Prozent, zusammen also 83 Prozent. An der Zunahme des Gesamtumsatzes im Laufe der folgenden zehn Jahre sind besonders beteiligt die südwestlichen Mittelstaaten mit 1574 Prozent, die südöstlichen Mittelstaaten mit 1536 Prozent, die südatlantischen Staaten mit 1385 Prozent und die Neuenglandstaaten mit 1121 Prozent. (Anhang 6). Die Hauptumsatzgebiete sind jedoch die nordwestlichen und nordöstlichen Mittelstaaten und die pazifischen Staaten geblieben. Auf sie entfallen 70 Prozent des Gesamtumsatzes. Trotz der großen Steigerung des genossenschaftlichen Geschäftes in den davor genannten Staatengruppen weisen diese im Jahre 1925 nur sehr geringe Anteile auf. (Anhang 3).

Fragen wir nun nach den Staaten, in denen das genossenschaftliche Marktwesen seine stärkste Entfaltung erfahren hat, so ergibt sich, daß Minnesota, Iowa, Illinois, Wisconsin, Kalifornien und Michigan sowohl 1915 wie 1925 zu den führenden 12 Staaten gehören, welche die meisten Genossenschaften, geschätzten Mitglieder und Umsätze aufweisen. Kansas, Nord Dakota, Nebraska und New York spielen ebenfalls eine große Rolle und gehören in diesen zehn Jahren mit zu den Hauptstaaten. Die Genossenschaften der genannten zehn Staaten machten 63 Prozent aller von 1915 bis 1925 tätigen Genossenschaften aus, ihre Mitgliederzahl 49 Prozent der gesamten Mitgliedschaft. Die Umsätze beliefen sich auf mehr als 60 Prozent des genossenschaftlichen Gesamtumsatzes. [1])

5. Anteil der Farmen.

Ueber diesen Punkt gibt uns der Zensus von 1919 und 1924 Aufschluß. [2]) Für das Jahr 1919 berichteten im ganzen 511 383

[1]) Agricultural Cooperative Associations, 1925, S. 19

[2]) Cooperative Selling and Purchasing as shown by the agricultural Censuses for 1919 and 1924

Farmen, daß sie genossenschaftliche Verkäufe vorgenommen hätten. Diese Zahl machte einen Anteil von 7,9 Prozent der damals in den Vereinigten Staaten bestehenden rund 6,4 Millionen Farmen aus. In der Zeit bis 1924 stieg sie auf 884 207. Setzen wir die letzte Ziffer in Beziehung zu der Ende 1924 sich nicht ganz so hoch belaufenden Anzahl der Farmen, so ergibt sich ein Anteil von fast 14 Prozent. [1])

Etwa 68 Prozent der Farmen, die 1924 durch Genossenschaften verkauften, wurden durch Eigentümer bewirtschaftet, 31 Prozent durch Pächter und weniger als 1 Prozent durch Verwalter. Es zeigt sich also, daß der Anteil der Pächter am genossenschaftlichen Absatzwesen durchaus nicht unbedeutend ist. In manchen Staaten ist er sogar sehr beträchtlich. Er betrug 1924 in Colorado 53,3 Prozent, Texas 48,3 Prozent, Illinois 46,3 Prozent, Virginia 43,3 Prozent, Iowa 40,7 Prozent, Mississippi 40,2 Prozent, Oklahoma 39,3 Prozent, Nebraska 37,2 Prozent, Kentucky 36,9 Prozent und Süd Dakota 35,7 Prozent.

Nehmen wir die Gesamtzahlen der im Jahre 1924 in den Vereinigten Staaten in Eigentum, Pacht und Verwaltung bewirtschafteten Farmen, so ergibt sich, daß 15,6 Prozent aller Eigentümer, 11,2 Prozent aller Pächter und 12,3 Prozent sämtlicher Verwalter durch Genossenschaften verkauften.

6. Das Aufkommen der Großgenossenschaften.

Bei verschiedenen Warengruppen können wir im Anhang 3 beobachten, daß die Zahl der Umsätze und Mitglieder von 1915 bis 1925 beträchtlich gestiegen sind, während die Zahl der Genossenschaften fast keine Vermehrung erfahren hat, ja in einigen Fällen sogar zurückgegangen ist. Dies trifft z. B. bei Baumwolle und Tabak zu, wo wir im Jahre 1925 weniger Genossenschaften finden als im Jahre 1915. Aber diese geringe Anzahl von Vereinigungen meldete für das Jahr 1925 eine viel größere Mitgliedschaft als die im Jahre 1915 vorhandenen Farmergenossenschaften. Gleichzeitig beliefen sich ihre Umsätze auf das Vielfache derjenigen, welche die größere Zahl von Genossenschaften 10 Jahre vorher erzielten. Diese Erscheinung deutet auf eine erfolgte Veränderung in dem genossenschaftlichen Aufbau hin und findet ihre Erklärung in dem Aufkommen der

[1]) Ueber die Verteilung des genossenschaftlichen Absatzwesens auf die einzelnen Farmgrößen hat das Landwirtschaftsamt bisher noch keine Erhebungen angestellt. Nach einer Mitteilung an den Verfasser ist jedoch anzunehmen, daß alle Größen von Farmen ziemlich gleichmäßig in den Absatzgenossenschaften vertreten sind, wobei die mittelgroßen Farmen überwiegen mögen.

Großgenossenschaften, die in weitem Umfange die unabhängigen Ortsgenossenschaften mit ihrem kleinen Wirkungskreis ersetzt haben.

Vor 1895 war in den Vereinigten Staaten die Ortsgenossenschaft sozusagen die einzige Genossenschaftsform, die man finden konnte. Um 1893 herum entwickelte sich die sogenannte Bundesgroßgenossenschaft, d. h. die Vereinigung von Genossenschaften derselben Art zu größeren Gebilden. Die älteste bekannte Vereinigung wurde im Jahre 1893 von den Fruchtfarmergenossenschaften Kaliforniens in Los Angeles beschlossen. Die Eintragung erfolgte im Jahre 1895 unter dem Namen Southern California Fruit Exchange. Aus dieser Bundesgroßgenossenschaft ist im Jahre 1905 die California Fruit Growers' Exchange hervorgegangen. Die California Fruit Exchange in Sakramento entstand im Jahre 1901, die Mutual Orange Distributors in Redlands, ebenfalls in Kalifornien, wurde im Jahre 1906 gegründet. 1909 bildete sich die Florida Citrus Exchange in Tampan, im Staate Florida. Seit 1912 besteht die Genossenschaft der California Walnut Growers, während im Jahre 1913 die Wisconsin Cheese Producers' Federation, 1918 die Michigan Potato Growers' Exchange gegründet wurden.

Bis 1909 bildeten sich nur wenige Bundesgroßgenossenschaften. In den folgenden 10 Jahren nahm die Bewegung an Schnelligkeit zu. Die meisten Bundesgroßgenossenschaften sind jedoch erst seit 1918 ins Leben getreten. 1921 war das Jahr, in dem die Zahl der Gründungen ihren Höhepunkt erreichte. [1])

Die Errichtung von Bundesgroßgenossenschaften erfolgte in der ersten Zeit nur auf dem Gebiete der Verwertung von Früchten und Gemüsen. Es dauerte 14 Jahre, ehe der erste Zusammenschluß von Genossenschaften für den Absatz von Milcherzeugnissen stattfand. In den anderen Absatzzweigen sind Bundesgroßgenossenschaften mit einer einzigen Ausnahme erst seit Anfang 1919 geschaffen worden. [2])

Im Jahre 1925 finden wir etwa 50 solcher Bundesgroßgenossenschaften in den Vereinigten Staaten. Sie bestehen hauptsächlich in Kalifornien, Florida, New York und Minnesota. 35 von diesen Bundesgroßgenossenschaften mit 1907 Einheiten meldeten Ende 1925 dem Landwirtschaftsamt einen Mitgliederbestand von 210 325. Der größte Anteil an dieser Gesamtzahl, nämlich 53 Prozent, entfällt auf die darin enthaltenen 7 Bundesgroßgenossenschaften für Milcherzeugnisse mit 846 Einheiten und 112 625

[1]) Membership Statistics for Large-Scale Cooperative Marketing Organizations, S. 4

[2]) ebenda

Mitgliedern. Die 22 Bundesgroßgenossenschaften für Früchte und Gemüse umfassen 852 Einheiten mit 55 110 Mitgliedern. Eine Bundesgroßgenossenschaft mit 17 Absatzeinheiten für Eier und Geflügel berichtete über eine Mitgliedschaft von 22 000 Mitgliedern. 12 200 Mitglieder gehören zu einer Bundesgroßgenossenschaft mit 87 Kornhäusern. Eine Bundesgroßgenossenschaft für den Absatz von Walnüssen mit 42 Einheiten zählt 4500 Mitglieder und eine Vereinigung von 37 Schafzüchtergenossenschaften 1675 Mitglieder. [1])

Zwei Bundesgroßgenossenschaften in Minnesota haben dem Landwirtschaftsamt eine Mitgliedschaft von 95 000 angegeben. Das ist ein Anteil von 45 Prozent an der Gesamtmitgliederzahl der 35 Vereinigungen. Auf Wisconsin entfallen 14 Prozent, Kalifornien 13 Prozent und Michigan 10 Prozent. Es gehören also fast 60 Prozent der Mitglieder den Bundesgroßgenossenschaften in Minnesota und Wisconsin an, die Butter, Käse und Eier verkaufen. [2])

Folgen wir der Geschichte, so entstand in den Vereinigten Staaten als zweite Form großgenossenschaftlicher Betätigung die Einheits- oder Gebietsgroßgenossenschaft. Die Nachforschungen des Landwirtschaftsamtes haben ergeben, daß die erste große Genossenschaft dieser Art, die im Jahre 1912 gegründete California Associated Raisin Company ist, die wir heute als die Sun-Maid Raisin Growers von Kalifornien kennen. Es folgte im Jahre 1915 die California Peach and Fig Growers. 1916 wurden drei, 1917 vier Einheitsgroßgenossenschaften gegründet.

Im Jahre 1925 berichteten 74 solcher Vereinigungen an das Landwirtschaftsamt, von denen 49 in den Jahren 1921 bis 1923 entstanden waren. [3]) Die Hauptentwicklung erfolgte also in jüngster Zeit. Die Gesamtmitgliederzahl dieser 74 Einheitsgroßgenossenschaften betrug 897 190. Von diesen entfallen 298 456 oder 34 Prozent auf sieben Tabakeinheitsgroßgenossenschaften. Fünfzehn Einheitsgroßgenossenschaften für Baumwolle zählen im ganzen 291 537 Mitglieder, die 33 Prozent der Gesamtmitgliederzahl ausmachen. Fünfzehn andere Großgenossenschaften dieser Art mit 100 538 Mitgliedern befassen sich mit der Verwertung von Getreide (einschließlich Reis). Acht für Früchte und Gemüse berichteten 36 750 Mitglieder, vier für Milcherzeugnisse 78 280 Mitglieder. Die acht Vereinigungen für den Absatz von Wolle weisen 31 002 Mitglieder auf, vier für Nüsse 17 756 Mitglieder, zehn für Geflügel und Geflügelerzeugnisse 15 064 Mitglieder und drei für verschiedene andere Erzeugnisse 9787 Mitglieder.

[1]) Agricultural Cooperative Associations, 1925, S. 28
[2]) Membership Statistics for Large-Scale Coop. a. a. O. S.
[3]) wie [1])

Was die Größe der Einheitsgroßgenossenschaften anbetrifft, so zählten die beiden bedeutendsten Ende 1925 97 146 und 108 240 Mitglieder. Das sind 23 Prozent der gesamten Mitgliederzahl der 74 Vereinigungen. Vier solcher Großgenossenschaften mit 25—75 000 Mitgliedern machen weitere 40 Prozent aller Mitglieder aus. 21 Vereinigungen mit 5—25 000 Mitgliedern umfassen 27 Prozent. 44 mit weniger als 5000 Mitgliedern ergeben etwa 80 000 Mitglieder oder weniger als 10 Prozent der Gesamtmitgliederzahl. [1])

Großgenossenschaftliche Verkaufsvertretungen sind nach den Erhebungen des Landwirtschaftsamtes für 1925 auf etwa 25 Endmärkten entstanden. Die meisten davon sind solche für den Viehabsatz. Deren gibt es im ganzen 26, die auf 20 verschiedenen Märkten wirken. Zu den anderen Erzeugnissen, die durch solche Genossenschaften abgesetzt werden, gehören Getreide, Geflügel und Eier, Wolle, Früchte und Gemüse sowie Milcherzeugnisse. [2])

An Preisverhandlungsgenossenschaften bestanden 1925 etwa 50. Die Mehrzahl betätigte sich auf dem Gebiete des Absatzes von Frischmilch. [3])

Im ganzen finden wir in den Vereinigten Staaten Ende 1925 etwa 200 großgenossenschaftliche Betriebe, auf die ungefähr die Hälfte des gesamten genossenschaftlichen Umsatzes im Lande und mehr als 40 Prozent aller amerikanischen Genossenschaftsmitglieder entfällt. Aus dieser Sachlage erkennen wir, daß die Hauptmacht des heutigen amerikanischen Genossenschaftswesens in diesen Großgenossenschaften liegt.

7. Der Aufbau nach Warenarten.

Eine andere bemerkenswerte Erscheinung in der jüngeren genossenschaftlichen Entwicklung der Vereinigten Staaten ist die Betonung des Aufbaues nach Warenarten im Gegensatz zum örtlichen Aufbau. Schon früh hatten in Kalifornien, im Osten und Mittelwesten die Genossenschaften sich aus kaufmännischen Gründen davon abgewandt, den Absatz aller oder mehrerer Erzeugnisse eines Ortes oder eines Bezirkes zu pflegen, und begonnen, sich auf eine Warenart oder mehrere eng verwandte Waren, die durch dieselben Kanäle fließen, zu beschränken. Von 1919 ab erhielt dieses Vorgehen einen besonderen Ansporn durch die sich geltend machende sogenannte „Commodity Marketing

[1]) Membership Statistics for Large-Scale Coop. a. a. O. S.
[2]) Agricultural Cooperative Associations, 1925, S. 24
[3]) wie [1])

Bewegung". Sie brachte den neuen Gedanken hinzu, daß „der Zusammenschluß, wenn er nicht den ganzen Umfang der Industrie erfaßte, wenigstens so tatkräftig entwickelt werden sollte, daß der einzelne genossenschaftliche Vereinigungszweig in eine beherrschende oder zum allerwenigsten bedeutende Stellung innerhalb der gesamten Industrie gerate. Es wird in der Hauptsache in Vorschlag gebracht, auf die einzelne Warenart Einfluß zu gewinnen . . ." Deshalb soll eine immer stärkere Vereinigung der Erzeuger auf der Commodity-Grundlage angestrebt werden.

Die Vorteile, die sich aus dem Aufbau nach Warenarten ergeben, sind leicht erkenntlich. Sie entspringen einerseits aus den Erfolgen der Arbeitsteilung, andererseits aus der Verminderung von Schwierigkeiten, die in einer viele Absatzzweige betreibenden Genossenschaft entstehen können. Auf dem Markte eines jeden Erzeugnisses haben sich besondere Handelsgebräuche und Kanäle gebildet, die vielfach nichts miteinander gemein haben. Eine Genossenschaft müßte also, wenn sie mehrere Erzeugnisse in einem hochentwickelten Absatzverfahren verwerten wollte, eine große Zahl von Sonderkräften anstellen, die wahrscheinlich zu hohe Kosten verursachen würden. Es läge ferner nicht im Sinne der Genossen, wenn die Verluste aus dem Verkauf der einen Ware durch die Gewinne, die eine andere bringt, ausgeglichen werden sollten. Daneben bestehen Schwierigkeiten, die sich aus der Verrechnung der Unkosten, der Ernennung der Geschäftsleitung, dem möglichen gegenseitigen Wettbewerb der Waren untereinander und mancherlei anderen Gründen ergeben können.

Allerdings bringt diese Vereinseitigung auch Nachteile mit sich, welche durch die Tatsache entstehen können, daß die der Verwertung unterliegende Ware das Geschäft nur während einer bestimmten Zeit des Jahres im Gange hält. Dies trifft besonders für Genossenschaften zu, die verderbliche Erzeugnisse handeln, während andererseits viele Großgenossenschaften, die Stapelerzeugnisse absetzen, in der Lage sind, mit Hilfe der Lagerung den Verkauf der Waren über das ganze Jahr zu verteilen. Für die kleinen Ortsgenossenschaften spielt die Frage der etwaigen zu hohen Unkosten, die sich aus der völligen Vereinseitigung ergeben können, noch eine viel größere Rolle. Die Kornhausgenossenschaften suchen oft darin einen Ausgleich, daß sie sich die Bezugsvermittlung von landwirtschaftlichen Betriebs- und Bedarfsgegenständen angliedern. Genossenschaftliche Molkereien haben aus diesem Grunde nicht selten Aufgaben der Eierverwertung mit übernommen.

[1]) Nourse, a. a. O. S. 98

8. Auflösung von Genossenschaften.

Das Landwirtschaftsamt hat auch über diese Frage Untersuchungen angestellt. [1]) Es hat Berichte von etwa 1500 Genossenschaften erhalten, die bis Ende 1926 aufgelöst worden sind. Daraus geht hervor, daß die meisten dieser Genossenschaften in den Jahren 1923, 1922, 1921 und 1924 verschwanden, wobei die Jahre in der Reihenfolge der größten Verluste angeordnet sind. Ein hartes Jahr der Genossenschaften für Milcherzeugnisse war 1919. Von den ausgeschiedenen Genossenschaften für Früchte und Gemüse, Getreide und Vieh haben viele in den Jahren 1921 bis 1924 ihre Tätigkeit eingestellt.

Was die Gründe für die Auflösung angeht, so sind vielfach mehrere angegeben worden. Als Anteil aller Genossenschaften in bezug auf jeden Auflösungsgrund hat das Landwirtschaftsamt folgende Sätze errechnet:

Ungenügender Umsatz 23 Prozent,
Mangel an Betriebskapital 24 Prozent,
Mangelhafte Geschäftsführung 72 Prozent,
Unehrliche Geschäftsführung 8 Prozent,
Uebermäßige Geldverleihung an Kunden 17 Prozent,
Unlauterer Wettbewerb 2 Prozent,
Freiwillige Auflösung 12 Prozent,
Andere Gründe 8 Prozent.

Die durchschnittlichen Verluste betrugen etwa 13 800 Dollar je Genossenschaft.

B. Entwicklung im einzelnen.

1. Genossenschaften für Milcherzeugnisse.

Das Gebiet der Milcherzeugnisse gehört mit zu denjenigen, auf denen das genossenschaftliche Marktwesen in den Vereinigten Staaten zuerst größere Ausdehnung genommen hat. (Anhang 1.) Die Anfänge reichen bis in die 50er Jahre und noch weiter zurück. Im Jahre 1851 wurde eine genossenschaftliche Käserei in Oneida County im Staate New York gegründet. In demselben Staatsgebiete erfolgte im Jahre 1856 die Errichtung einer genossenschaftlichen Molkerei in Orange County. Die 1863 ebendort in Montgomery County von den Farmern gebildete Käserei besteht heute noch.

[1]) Agricultural Cooperative Associations, 1925, S. 65

Die Zahl der Neugründungen stieg nach den Feststellungen des Landwirtschaftsamtes gleichmäßig bis 1922. Von dann ab sind immer weniger neue Absatzgenossenschaften für Milcherzeugnisse ins Leben getreten. (Anhang 1.) Die genossenschaftlichen Molkereien und Käsereien haben in den zehn Jahren von 1915 bis 1925 nur eine geringe Zunahme zu verzeichnen. In dieser Zeit sind hauptsächlich Genossenschaften für die Verwertung von Frischmilch entstanden.

Unter den im Jahre 1925 in den Listen des Landwirtschaftsamtes geführten rund 2200 Genossenschaften für Milcherzeugnisse waren rund 1400 (63,7 Prozent) Molkereien, 600 (27,3 Prozent) Käsereien und 180 (8,2 Prozent) Frischmilchabsatzgenossenschaften. (Anhang 7; dort finden sich auch Angaben über Mitgliedschaft und Umsatz.)

Die meisten genossenschaftlichen Molkereien befanden sich 1925 im südöstlichen Minnesota, nordöstlichen Iowa und westlichen Wisconsin. Für das Jahr 1926 berechnete das Landwirtschaftsamt, daß etwa eine halbe Milliarde Pfund Butter von 1480 genossenschaftlichen Betrieben, die über 38 Staaten verteilt waren, hergestellt wurden. 97 Prozent der Butter entfällt auf Molkereien der Farmer, die also sozusagen sämtliche genossenschaftliche Butter zubereiten. Die Gesamtmenge macht etwa 34 Prozent der in den 38 Staaten hergestellten Molkereibutter aus, sie stellt etwas mehr als ein Drittel der gesamten Butter dar, die von 4000 nach Washington berichtenden Molkereien des Landes hervorgebracht wird. [1])

Die drei genannten Staaten, Minnesota, Iowa und Wisconsin, in denen die genossenschaftlichen Molkereien ihre stärkste Verbreitung gefunden haben, sind gleichzeitig diejenigen Gebiete, aus denen etwa 42 Prozent der gesamten in den Vereinigten Staaten hergestellten Molkereibutter und schätzungsweise 60 Prozent der feineren Buttersorten des Landes herkommen. Etwa 70 Prozent der dort gewonnenen Butter entstammten diesen genossenschaftlichen Molkereien. [2])

Das große Verdienst der genossenschaftlichen Molkereien besteht darin, daß sie sich zu Abnehmern von hochwertigem Rahm entwickelt haben und sich führend in der Erzeugung von feineren Buttersorten betätigen. Im Jahre 1921 schlossen sich etwa 500 genossenschaftliche Molkereien von Minnesota und Wisconsin zu den Land O'Lakes Creameries (Inc.) zusammen.

Hauptgebiete der genossenschaftlichen Käsereien waren für 1925 die Staaten Wisconsin, New York, Minnesota und Oregon.

---

[1]) Agricultural Cooperation 1928, Nr. 6
[2]) Cooperative Marketing, Farm Economics, Series 3, S. 6

Für das Jahr 1926 erhielt das Landwirtschaftsamt Berichte von 793 Genossenschaften, die sich mit der Anfertigung oder dem Verkauf von Käse befaßten. Ihr Umsatz betrug rund 139 Millionen Pfund, das sind 32,5 Prozent der gesamten Jahreserzeugung von 1926 in den Vereinigten Staaten.[1]) Diese Durchschnittsziffer für das ganze Land erhöht sich beträchtlich, wenn wir die Verhältnisse in einzelnen Staaten betrachten. Der genossenschaftliche Anteil am Käseabsatz belief sich in jenem Jahre in North Carolina auf 86 Prozent, in Minnesota auf 80,7 Prozent, in Oregon auf 73,7 Prozent, in Michigan auf 40,7 Prozent und in Wisconsin auf 34,3 Prozent. Im letzten Staate wurden mehr als 75 Prozent des gesamten auf genossenschaftlichem Wege abgesetzten Käses hergestellt.[2])

Die Wisconsin Cheese Producers' Federation stellt die Vereinigung von über 200 Genossenschaften in Wisconsin und Minnesota dar. Sie besteht aus drei Teilen, den örtlichen genossenschaftlichen Käsereien, den Bezirksvereinigungen (District Exchanges) mit Kühlhäusern und Anlagen für die Paraffinierung des Käses und der Spitze als Verkaufsstelle. 26 Genossenschaften schlossen sich im Staate New York zu der St. Lawrence County Cheese Producers' zusammen. Die Tillamook County Creamery Association besteht aus 23 Einheiten.

Daß die Ausbreitung der Frischmilchabsatzgenossenschaften erst viel später einsetzte, wurde bereits erwähnt. Das Zurückbleiben der Milchpreise im Verhältnis zu den während des Weltkrieges schnell steigenden anderen Preisen gab Anlaß zu großer Unzufriedenheit unter den Milcherzeugern. Im Jahre 1916 kam es in Chicago zu einem Milchstreik, der für die Farmer erfolgreich verlief. Dadurch ermutigt, gingen die Milcherzeuger auch an anderen Orten vor, und aus dieser Zeit stammen die meisten großen Milchabsatzgenossenschaften der Vereinigten Staaten.

Die Frischmilchverwertungsgenossenschaften von 1925 finden wir in der Hauptsache in den Staaten östlich des Missouri Flusses, nördlich des Ohio und des Potomac. Zwei Formen ragen unter ihnen hervor, die sogenannte Preisverhandlungsgenossenschaft (Bargaining Association) und die Verteilungsgenossenschaft (Distributing Association). Die Aufgabe der ersteren besteht vornehmlich darin, den monatlichen Preis, den die Abnehmer an die Erzeuger zahlen sollen, zu vereinbaren. Sie finden sich hauptsächlich in den Großstädten und handelten im Jahre 1927 etwa 60 Prozent der im ganzen rund 11 Milliarden Pfund

[1]) Agricultural Cooperation 1928, Nr. 7
[2]) ebenda

genossenschaftlich abgesetzten Frischmilch.[1]) Die Verteilungsgenossenschaften sammeln, verarbeiten und verteilen die Milch unmittelbar an die Verbraucher und suchen durch die Anpassung des Angebots an die Nachfrage bessere Preise für ihre Mitglieder zu erzielen. Sie haben sich gewöhnlich in den Kleinstädten gebildet, kommen aber auch in einigen Großstädten vor. Sie handelten etwa 40 Prozent der genannten Gesamtmenge von 1927.[2])

Zu den größeren Städten, in denen ein beträchtlicher Teil der gesamten Frischmilch von den Genossenschaften unmittelbar an die Verbraucher verteilt wird, gehören Philadelphia, Baltimore, Washington, New York City, Hartford, Boston, Pittsburgh, Cleveland, Cincinnati, Detroit und Minneapolis.[3])

Die 11 Milliarden Pfund genossenschaftlich verteilter Milch stellen fast ein Fünftel der angenommenen Menge dar, die in den Vereinigten Staaten im Jahre 1927 in den Haushaltungen verbraucht wurden.[4]) Der Anteil der Milch verteilenden Verbrauchergenossenschaften ist dabei mitgerechnet. Dieser macht aber nur einen ganz winzigen Hundertsatz aus.

2. Genossenschaften für Getreide.

Die Genossenschaften, die sich in den Vereinigten Staaten für den Absatz von Getreide entwickelt haben, lassen sich in drei Gruppen einteilen. Wir unterscheiden Farmerkornhäuser, die sogenannten Pools als Vereinigungen, die im Ausgleich verkaufen und sich entweder in den Staatsgrenzen halten oder auf ganze Anbaugebiete erstrecken, und schließlich die genossenschaftlichen Verkaufsvertretungen.

Die Zahl der Getreideabsatzgenossenschaften nahm beträchtlich zu in den Jahren 1915 bis 1920. 1715 der 1925 vom Landwirtschaftsamt erfaßten über 3300 Genossenschaften stammen aus jener Zeit. (Anhang 1). Weitere Angaben über die Entwicklung in den zehn Jahren 1915 bis 1925 enthält Anhang 3.

Die Farmerkornhäuser sind die ältesten. Sie entstanden aus dem Grunde, weil die Farmer die örtlichen Absatzverhältnisse unerträglich fanden, und sich infolgedessen dazu entschlossen, den Verkauf ihrer Erzeugnisse selbst in die Hand zu nehmen. In Blairstown in Iowa trat bereits im Jahre 1867 oder 1868 ein genossenschaftliches Kornhaus in Erscheinung. Um 1874 gab es deren 28 in diesem Staat.[5]) Indessen waren die früheren Bil-

[1]) Agricultural Cooperation, 1928, Nr. 11
[2]) ebenda
[3]) Agricultural Cooperation, 1928, Nr. 11
[4]) ebenda
[5]) Agricultural Cooperative Associations, S. 5

dungen nur Vorläufer der gegenwärtigen Farmerkornhausbewegung, deren eigentliche Entwicklung erst seit etwa 1903 einsetzte.

Heute bestehen etwa 4000 Farmerkornhäuser in den Vereinigten Staaten. Von diesen betrachtet das Landwirtschaftsamt 65 Prozent, das sind etwa 3330, als genossenschaftlich aufgebaute Unternehmungen, da sie die Zahlung von Dividenden beschränken und Bestimmungen über die Verteilung von Ueberschüssen nach der Inanspruchnahme des Geschäftsbetriebes getroffen haben. [1]) Das eingezahlte Kapital dieser 3330 Genossenschaften belief sich nach den gemachten Angaben auf 57 Millionen Dollar, die Rücklagen betrugen fast 25 Millionen Dollar, während die festen Anlagen bald 60 Millionen Dollar erreichten. Das Landwirtschaftsamt berechnete ferner, daß im ganzen 420 000 Kapitalanteilbesitzer vorhanden waren, von denen der größte Teil aus Farmern bestand. [2])

Die 3330 genossenschaftlichen Getreidehäuser handelten in der Absatzzeit 1926/27 eine halbe Milliarde Bushel Weizen, Roggen, Mais, Hafer und anderes Getreide im Werte von rund 450 Millionen Dollar. Sie verteilten sich auf 23 Staaten und bedienten etwa 840 000 Farmer in den fünf wichtigen Getreidegebieten der Union. Die Hauptstaaten sind Illinois. Iowa, Kansas, Nebraska, North Dakota, South Dakota, Minnesota, Indiana und Ohio. [3])

Die Farmergetreidehäuser haben vor allem dazu beigetragen, die örtlichen Getreideabsatzverhältnisse zu verbessern. An vielen Orten haben sie den Wettbewerb gehoben und verhindert, daß die Preise, anstatt in einer gewissen willkürlichen Art und Weise festgesetzt zu werden, sich nach den Nennungen der Hauptmärkte richten. Ein weiteres Verdienst besteht darin, daß sie auf bessere Anbauverfahren und eine Verminderung der Erzeugungskosten hinwirkten, indem sie die Einführung von besseren Saaten und Maschinen, die Reinigung und Aussortung des Getreides vor der Verschickung und andere ähnliche Maßnahmen förderten. Der größte Teil der Farmergetreidehäuser dient gleichzeitig als gemeinschaftlicher Einkaufsbetrieb.

Während die Farmergetreidehäuser sich zur Verbesserung der örtlichen Verhältnisse bildeten, sind die „Pools" und genossenschaftlichen Absatzvertretungen das Ergebnis von Bestrebungen der Farmer, auch auf die Hauptmärkte vorzudringen. Die Bildung der großen „Ausgleichsgenossenschaften" (Pools) für Getreide setzte 1920 ein. In diesem Jahre wurde der erste große

[1]) Agricultural Cooperation, 1928, Nr. 3 und 17
[2]) ebenda Nr. 3
[3]) ebenda Nr. 3 und 10

Weizenpool, die Washington Wheat Growers' Association gegründet. Sie übernahm nicht das Getreide selbst, sondern beschränkte sich darauf, das Angebot ihrer 3000 Mitglieder unter ihren Einfluß zu bringen und auf diese Weise höhere Preise zu erzielen. In der Absatzzeit 1921/22 handelte der Pool zusammen mit den bald danach entstandenen Idaho- und Oregonpools 11,4 Millionen Bushel Getreide. Diese Menge betrug 1,4 Prozent der gesamten Weizenernte von 1921. (Anhang 8; dort finden sich auch weitere Zahlen über die Weizenpoolbewegung). Die in der Absatzzeit 1927/28 tätigen Ausgleichsgenossenschaften für Getreide erstreckten sich auf die Gebiete von Minnesota, Nord Dakota, Süd Dakota, Nebraska, Kansas, Oklahoma, Texas und Indiana. Verschiedene sind bestrebt, sich über die Staatsgrenzen auszudehnen und in den Nachbarstaaten Mitglieder zu werben. Die Mitgliedschaft ist unmittelbar und mit Lieferungsverträgen verknüpft, die gewöhnlich auf fünf Jahre lauten. Diese Großgenossenschaften widmen sich in der Hauptsache dem Absatz von Weizen und schließen vielfach Verträge mit den örtlichen Getreidehäusern, in denen sich letztere verpflichten, das Getreide der Mitglieder anzunehmen und abzugeben. Einige haben solche Einrichtungen für die tatsächliche Behandlung des Getreides ihrer Mitglieder ganz unter ihren Einfluß gebracht.

Die genossenschaftlichen Verkaufsvertretungen sind in der Hauptsache für den Absatz desjenigen Getreides, das von den Farmkornhäusern gekauft wurde, geschaffen worden. Farmerverbände wie die Farmers' Union und The Equity Union haben zum Teil bei ihrer Gründung mitgeholfen. Andere sind durch den Zusammenschluß von Farmerkornhäusern entstanden. Die Versuche zur Errichtung solcher Vertretungen waren sehr zahlreich. Sie bestanden aber oft nur kurze Zeit.

Die Farmerkornhäuser sind gewöhnlich die Kapitalgeber und Besitzer der Kapitalanteile. Als solche stehen sie in der Regel nicht in vertraglicher Lieferungsbindung mit den Absatzvertretungen. Infolgedessen sind die letzten, um sich den nötigen Umsatz zu verschaffen, vielfach darauf angewiesen, auch Getreide von unabhängigen Kornhäusern zu handeln. Einige der Vertretungen handeln nur für gewisse Weizenpools.

Die Verkaufsverfahren der beiden genossenschaftlichen Einrichtungen auf den Hauptmärkten sind verschieden. Die Absatzvertretungen erhalten gewöhnlich, von solchen Maßnahmen abgesehen, in denen die Farmer ihre Erzeugnisse unmittelbar oder durch die Kornhäuser in Verkauf geben, das Getreide von Kornhäusern, welche die Waren ihrer Mitglieder zu den Marktpreisen angekauft haben. In diesem Fall muß die Absatzvertretung oder das Kornhaus entweder die Waren sofort verkaufen

oder sich durch Gegenverkäufe im Markte gegen etwaige Verluste aus Marktschwankungen sichern, da sie im allgemeinen Meinungsgeschäfte (Spekulationen) ablehnen. So oft die Farmer ihr Getreide anliefern, werden also entweder sofortige Verkäufe oder Gegendeckungen im Markt erfolgen. Es fragt sich nun, ob große Lieferungen nicht einen nachteiligen Einfluß auf die Getreidepreise ausüben werden? Diejenigen, die den Plan der genossenschaftlichen Absatzvertretungen befürworten, sind der Meinung, daß die Getreidebörsen des Landes auch große Lieferungen aufnehmen können, ohne dadurch die Preise zum Sinken zu bringen.

Die Ausgleichsgroßgenossenschaften zahlen bei der Uebernahme des Getreides von den Farmern hingegen nur etwa zwei Drittel des Marktpreises. Sie sind infolgedessen in genügender Weise gegen das Fallen der Preise gesichert und können zu einer Zeit verkaufen, die ihnen günstig erscheint. Von seiten der Vertreter dieses Verkaufsverfahrens wird vorgebracht, daß seine Anwendung einen weniger nachteiligen Einfluß auf die Preise ausübt. Die Zeit muß lehren, welche der beiden Verkaufsarten den größeren Vorteil verbürgt.

Die 9 Weizenpools, die in der Absatzzeit 1926/27 tätig waren, handelten im ganzen etwa 17,5 Millionen Bushel Weizen. Rechnen wir den Betrag hinzu, der in derselben Zeit von den Farmerkornhäusern in Höhe von rund 213 Millionen Bushel abgesetzt wurde, so ergibt sich eine Summe von 230,5 Millionen Bushel Weizen. Außerdem handelten die genossenschaftlichen Absatzvertretungen noch einen weiteren Teil Weizen, der von anderer Seite als den genannten Genossenschaften stammte. Das Landwirtschaftsamt nimmt an, daß im ganzen etwa 28 Prozent der gesamten Weizenernte des Jahres 1926 durch Genossenschaften verwertet wurden. [1])

3. Genossenschaften für Früchte und Gemüse.

Die Genossenschaften für Früchte und Gemüse haben sich in sehr verschiedenen Formen entwickelt. Daran sind zum Teil die Unterschiede in den gebietlichen Verhältnissen des Landes schuld. Wir finden einerseits rein örtliche Genossenschaften, andererseits zahlreiche Großgenossenschaften, die sowohl die streng einheitliche als auch die bundesmäßige Form aufweisen.

[1]) Agricultural Cooperation, 1928, Nr. 10

Etwa zwei Drittel der in den Vereinigten Staaten bestehenden Bundesgroßgenossenschaften sind auf diesem Absatzgebiete geschaffen worden. Die Zusammenfassung erfolgte besonders häufig in Kalifornien und anderen pazifischen Staaten.

In Kalifornien haben vor allen Dingen die enge Begrenzung des Erzeugungsgebietes, die großen Entfernungen von den dicht bevölkerten Verbrauchergebieten, die oft zwei bis drei Tausend Meilen für den Erzeuger betragen, und die hohe Verderblichkeit der Waren zu der mächtigen Entwicklung der Absatzgenossenschaften beigetragen. Die ersten Versuche waren auch dort auf den Ort beschränkt und zielten darauf ab, wirtschaftlichere und wirksamere Verfahren im Sammeln, Einsorten und Verpacken der Früchte herbeizuführen. Die von den Zitruspflanzern Kaliforniens errichteten Ortsgenossenschaften verbesserten die Lage jedoch noch nicht in genügender Weise. Die Suche nach neuen Wegen der Selbsthilfe führte zur Schaffung der Bundesgroßgenossenschaft, die den Wettbewerb der einzelnen Ortsgenossenschaften ausschaltete und das Angebot weiter zusammenfaßte.

Auf dem Gebiete der getrockneten Früchte haben sich vor allem Einheitsgroßgenossenschaften entwickelt. Die Erzeugnisse, die hier in Frage kommen, sind Rosinen, Pflaumen, getrocknete Aprikosen, Pfirsiche und Feigen.

Das amerikanische genossenschaftliche Marktwesen ist durch die vielen Anregungen, die es von den kalifornischen Frucht- und Gemüsegenossenschaften empfangen hat, in der Entwicklung neuer Absatzverfahren sehr gefördert worden. Viele der Früchte stellen keine unbedingt notwendigen Bedarfsgüter dar. Dieser Umstand beeinflußte ihre Verteilung und machte eine rege Absatzwerbung und Suche nach neuen Verwendungen notwendig. Die kalifornischen Genossenschaften haben sich diesen Aufgaben frühzeitig gewidmet und recht gute Erfolge auf beiden Gebieten erzielt.

Bereits im Jahre 1867 wurde in Hammonton in New Jersey eine Genossenschaft von Frucht- und Gemüsefarmern gegründet. Nußabsatzgenossenschaften bestehen in Kalifornien seit 1889. Bis vor 1900 waren nur wenige Genossenschaften tätig. Die große Zunahme erfolgte in den Jahren 1919 bis 1923. (Anhang 1). Ueber die Entwicklung von 1915 bis 1925 in Anzahl, Mitgliedschaft und Umsatz gibt Anhang 3 Auskunft.

Die Genossenschaften von 1925 verteilten sich auf 45 Staaten, von denen die Mehrzahl über 5 Vereinigungen aufweisen. Die meisten Genossenschaften hatten in der Reihenfolge ihrer Bedeutung Kalifornien, Florida, New York, Arkansas und Michi-

gan.[1]) Kalifornien führte in den Jahren 1915 und 1925 sowohl in bezug auf die größte Anzahl der Genossenschaften als auch die höchsten Umsätze. 1925 hatte dieser Staat 255 Frucht- und Gemüsegenossenschaften (20,6 Prozent), die für 132 Millionen Dollar (47,1 Prozent) Waren absetzten. An zweiter Stelle folgte im Jahre 1925 Florida mit 98 Genossenschaften (7,9 Prozent) und einem Umsatz von 34 Millionen Dollar (12,1 Prozent). Der Umsatz aller anderen Staaten betrug in derselben Zeit nicht mehr als 41 Prozent des gesamten genossenschaftlichen Absatzes für Früchte und Gemüse.[2])

Das Landwirtschaftsamt ermittelte für das Jahr 1925 im ganzen 22 tätige Bundesgroßgenossenschaften, die 852 Einheiten zusammenfaßten und etwa 60 000 Mitglieder bedienten. Die größte und zugleich älteste ist die California Fruit Growers' Exchange in Los Angeles. Sie stammt aus dem Jahre 1895 und umfaßt heute 204 Ortsgenossenschaften. Ihr Umsatz belief sich im Absatzjahr 1926/27 auf rund 85 Millionen Dollar, entsprechend einer Verkaufsmenge von über 22 Millionen Kisten Früchte. 80 Prozent der Kisten entfielen auf Apfelsinen und Grapefrüchte, 20 Prozent auf Zitronen. Nach einer Schätzung der Exchange handelte diese Genossenschaft in jenem Geschäftsjahre 71,5 Prozent aller aus Kalifornien kommenden Zitrusfrüchte.[3]) Der Gesamtumsatz von 1927/28 belief sich auf rund 19,5 Millionen Kisten.

Die California Fruit Exchange vereinigt 129 Einheiten und zählt 7 000 Mitglieder, die Florida Citrus Exchange weist 98 Einheiten und 6 000 Mitglieder auf, die Michigan Potato Growers' Exchange 72 Einheiten und 7800 Mitglieder.[4]) Die California Walnut Growers' Association, die 42 Ortsgenossenschaften mit zusammen 4500 Farmern umfaßt, handelte 1925 48 Millionen Pfund Walnüsse. Diese Menge hatte einen Wert von 12 Millionen Dollar und stellte 83 Prozent der gesamten kalifornischen Ernte jenes Jahres dar.[5]) Die California Almond Growers' Exchange erfaßte 1925 rund 72 Prozent der in Kalifornien hervorgebrachten Mandeln. Sie wurde im Jahre 1910 gegründet und zählte 1925 über 3400 Mitglieder.[6]) Die Ergebnisse der American Cranberry Exchange in New York City, die im Geschäftsjahre 1927/28 63 Prozent der Kronsbeerenernte von 1927 östlich der Rocky Mountains handelte, sind ebenfalls sehr beachtlich.[7])

---

[1]) Agricultural Cooperative Associations, 1925, S. 41
[2]) ebenda, S. 43
[3]) Agricultural Cooperation, 1927, Nr. 24
[4]) Agricultural Coop. Ass., 1925, S. 43
[5]) ebenda, S. 56
[6]) ebenda
[7]) Agricultural Cooperation, 1928, Nr. 12

Die Absatzgenossenschaften für Früchte und Gemüse haben dazu beigetragen, bessere Verfahren im Sammeln und Verpacken der Erzeugnisse herbeizuführen. Außerdem haben sie die Aufstellung und Anwendung von Marktklassen gefördert, nicht nur, um mit größerem Erfolg zu verkaufen, sondern auch, um den Mitgliedern ihre Erzeugnisse nach der Güte zu bezahlen. Durch die Bildung von leistungsfähigen Großgenossenschaften ist die Ausdehnung des Absatzes der Erzeugnisse ihrer Mitglieder gefördert worden. Einige Genossenschaften haben ganz neue Verwendungen für ihre Waren entwickelt und sind zur Verarbeitung der minderwertigen Sorten in Nebenerzeugnisse übergegangen.

4. Genossenschaften für Vieh.

Formlose genossenschaftliche Anfänge auf diesem Gebiet sind schon sehr alt. Bereits in den ersten Jahren des vorigen Jahrhunderts kam es wiederholt vor, daß die Farmer ihr Vieh gemeinschaftlich nach den östlichen Märkten brachten. Genossenschaften bildeten sich indessen erst um 1870. In jenem Jahre gründeten Farmer in Tennessee eine Lammverwertungsgenossenschaft. Die Bewegung machte in den folgenden Jahrzehnten nur sehr geringe Fortschritte. In größerer Zahl bildeten sich die Viehabsatzgenossenschaften seit etwa 1913. (Anhang 1). Die meisten sind in der Zeit von 1918 bis 1922 einschließlich ins Leben getreten. In diesen fünf Jahren entstanden mehr als 1000 der im Jahre 1925 vorhandenen 1770 Genossenschaften.[1]) Die Entwicklung von 1915—1925 zeigt Anhang 3.

Das Hauptgebiet der Viehabsatzgenossenschaften sind die 12 nördlichen Mittelstaaten. Dort befanden sich im Jahre 1925 95 Prozent der im ganzen vorhandenen genossenschaftlichen Unternehmungen, die 96 Prozent der 400 000 Gesamtmitglieder aufwiesen und 92 Prozent aller Umsätze in Höhe von 320 Millionen Dollar tätigten.[2])

Diese Viehabsatzgenossenschaften gehören mit zu den einfachsten genossenschaftlichen Formen. Sie bedürfen keiner großen Einrichtungen. Da die Zahlungen an die Mitglieder in der Regel nicht eher erfolgen, als die Tiere verkauft sind, so ist sozusagen kein Kapital für ihre Errichtung nötig. Durch die wirtschaftlichere Durchführung des Viehversands ist es ihnen vielfach gelungen, die Unkosten für die Farmer wesentlich herabzusetzen. Man hat berechnet, daß in Iowa die Mehrzahl der Vieh-

[1]) Agricultural Coop. Ass., 1925, S. 50
[2]) ebenda

verwertungsgenossenschaften den Mitgliedern Ersparnisse von 20 bis 75 Cents je Zentner gebracht hat. [1])

Außer den örtlichen Absatzgenossenschaften hat sich noch eine andere genossenschaftliche Unternehmungsform auf dem Gebiete der Viehverwertung gebildet, nämlich die genossenschaftliche Verkaufsvertretung an den Hauptmärkten. (Terminal Cooperative Commission Agency). Die erste wurde bereits im Jahre 1889 unter dem Namen American Livestoc Commission Company gegründet. Sie trat auf dem Chicagoer Markt auf und konnte bereits nach einer halbjährigen Geschäftstätigkeit 45 000 Dollar an ihre Kapitalanteilbesitzer und Mitglieder verteilen. Die Verkaufsvertretung fiel jedoch einem Angriff der Chicagoer Viehbörse zum Opfer, der es gelang, ein gerichtliches Urteil gegen sie zu erzielen, in dem sie als ein gefährlicher Trust hingestellt und an der weiteren Ausübung der Geschäfte verhindert wurde. Die älteste heute bestehende Verkaufsvertretung stammt aus dem Jahre 1917. Ende 1927 waren im ganzen 25 solcher Unternehmungen auf 19 Hauptmärkten tätig. Sie handelten in dem genannten Jahre etwa 11 Millionen Stück Vieh im Werte von rund 267 Millionen Dollar. [2]) Das Vieh liefern ihnen häufig die örtlichen Viehabsatzgenossenschaften. Nach Berichten über das Jahr 1926 erhielten die Verkaufsvertretungen aus dieser Quelle etwa 65 Prozent ihrer Empfänge. [3]) Man hat berechnet, daß die Viehabsatzvertretungen an den Hauptmärkten seit ihrem Bestehen bis Ende 1927 den Farmern etwa 3,5 Millionen Dollar in Form von ermäßigten Handelsgebühren und Rückvergütungen erspart haben. [4]) Der Anteil der Vertretungen am Gesamtumsatz belief sich im Jahre 1926 auf den in Frage kommenden Märkten durchschnittlich auf 16 Prozent. [5]) In Chicago betrug er in jenem Jahre 20,6 Prozent und wuchs 1927 auf 23,2 Prozent. [6])

5. Genossenschaften für Baumwolle.

Schon frühzeitig versuchten einige Unterverbände der Grange in Alabama, Georgia, Mississippi und Louisiana den Absatz von Baumwolle zu heben, indem sie zuverlässige Handelshäuser zu Vertretern ernannten, welche die Baumwolle für die Pflanzer handeln sollten. Diese Bestrebungen schliefen jedoch

[1]) Cooperative Marketing, Farm Economics, Series 3, S. 15
[2]) ebenda
[3]) ebenda
[4]) wie 1, S. 16
[5]) ebenda
[6]) Agricultural Cooperation, 1928, Nr. 5

bald wieder ein. Die älteste bestehende Baumwollabsatzgenossenschaft, ein Baumwollagerhaus, rührt aus dem Jahre 1889 her.

Bis vor 1920 waren in der Hauptsache nur Ortsgenossenschaften entstanden. Es handelte sich um verhältnismäßig kleine Vereinigungen, deren durchschnittliche Mitgliederzahl im Jahre 1915 sich auf 86 belief. [1]) Die meisten waren genossenschaftliche Baumwollentkörnungsmühlen. Die übrigen stellten zum Teil Oelmühlen, zum Teil Lagerhäuser dar, oder sie waren reine Verkaufsgenossenschaften.

Die Mehrzahl der im Jahre 1915 vorhandenen Genossenschaften sind in der Zeit bis 1925 von der Bildfläche verschwunden. (Anhang 3.) Die Krisenjahre 1920/21 brachten indes einen neuen Zug in die Entwicklung des genossenschaftlichen Absatzes von Baumwolle und führten zu Bestrebungen, alle Pflanzer in staats- oder gebietsweiten Vereinigungen zusammenzufassen. In ganz kurzer Zeit wurden 15 solcher Unternehmungen im Baumwollgürtel gegründet. Sie entstanden als kapitalanteillose Einheitsgroßgenossenschaften. Mittels Verträgen, die gewöhnlich auf fünf Jahre lauteten, wurden die Mitglieder verpflichtet, ihre Erzeugnisse dem gemeinsamen Betrieb zur Vermarktung zu übergeben.

Die erste der Großgenossenschaften entstand im Jahre 1921. In der Absatzzeit 1925/26 handelten 15 im ganzen über 1,4 Millionen Ballen Baumwolle, das sind 9,1 Prozent der gesamten Ernte von 1925. (Anhang 9). In den darauffolgenden beiden Absatzzeiten ist die Menge und der Anteil an der Gesamternte des Landes ständig gefallen. Nach der Ansicht des Landwirtschaftsamtes ist daran einerseits die Rekordernte von 1926 mit ihren niedrigen Preisen schuld, welche die Lage der Pflanzer, die nur über begrenzten Kredit verfügten, außerordentlich schwierig gestaltete. Viele kleine Erzeuger, die Mitglieder von Genossenschaften waren, sind anscheinend in dieser Zeit durch ihre anderweiten geldlichen Verpflichtungen daran gehindert worden, ihre Erzeugnisse an die Genossenschaft zu liefern. Andererseits war 1926 für verschiedene große Genossenschaften bereits die fünfjährige Vertragsfrist abgelaufen, so daß neue Werbefeldzüge nötig wurden, was ebenfalls die Lieferungen an die Genossenschaften benachteiligte. Diese Erscheinung hat sich auch noch sehr stark im Jahre 1927 bemerkbar gemacht.

Von den im Jahre 1925 vorhandenen 121 Genossenschaften waren 15 Großgenossenschaften, und etwa 50 genossenschaftliche Entkörnungsmühlen. Weitere 50 davon dienten verschie-

[1]) Agr. Coop. Ass., 1925, S. 33

denen Aufgaben, in der Hauptsache der Lagerung von Baumwolle. Die 15 Großgenossenschaften zählten ungefähr 300 000 Mitglieder. [1])

Dreizehn Großgenossenschaften haben sich zu der American Cotton Growers' Exchange zusammengeschlossen, die als eine Verkaufs- und Abrechnungsstelle für die verschiedenen, staatsweiten Mitgliedergenossenschaften tätig ist. Ihre Aufgaben umfassen vornehmlich die Vermittlung von wirtschaftlichen Nachrichten, Rechnungsarbeiten und den Absatz im In- und Ausland.

6. Genossenschaften für Tabak.

Der niedrige Preisstand für Tabak in den ersten Jahren dieses Jahrhunderts veranlaßte die Pflanzer verschiedener Sorten von Tabak, den gemeinsamen Verkauf ihrer Erzeugnisse aufzunehmen. In dem Burley Bezirk bildeten sich beispielsweise die Burley Tobacco Society, während die Pflanzer von westlichem dunklen Tabak sich zum Teil in der Planters' Protective Association zusammenschlossen. Die Burley Tobacco Society handelte in den Jahren 1906 und 1907 einen ansehnlichen Teil der Burley Ernte.

Die Bewegung kam jedoch ins Stocken. Nach den Schätzungen des Landwirtschaftsamtes waren im Jahre 1915 nur etwa 18 000 Tabakpflanzer Mitglieder von Genossenschaften. Die Hauptentwicklung setzte erst in der Zeit von 1919 bis 1923 ein. In diesem Zeitabschnitt entstanden sieben große Tabakabsatzgenossenschaften, die im Jahre 1925 einen Mitgliederbestand von 298 000 und einen Umsatz von fast 430 Millionen Pfund Tabak aufzuweisen hatten. [2]) Darunter befand sich die 1921 gegründete Burley Tobacco Growers Cooperative Association mit 108 000 Mitgliedern und einem Absatz von mehr als 170 Millionen Pfund Tabak. Die Tobacco Growers' Cooperative Association, die annähernd 100 000 Pflanzer von Virginia sowie Nord- und Süd-Carolina vereinigte, erzielte einen Umsatz von über 103 Millionen Pfund Tabak. 71 000 Pflanzer von den dunklen Tabaksorten im westlichen Kentucky und Tennessee waren im Jahre 1925 in der drei Jahre vorher errichteten Dark Tobacco Growers' Cooperative Association zusammengeschlossen. [3]) Die übrigen drei großen Tabakabsatzgenossenschaften bestanden in Connecticut, Nord-Wisconsin und im Miami-Tal in Ohio.

---

[1]) Agricultural Coop. Ass., 1925, S. 33
[2]) Agr. Coop. Ass., 1925, S. 61
[3]) ebenda

Im Jahre 1925 zählte das Landwirtschaftsamt außerdem noch 17 Genossenschaften, die sich in kleinem Maßstabe der Verwertung von Tabak widmeten. (Anhang 3). Während 1921 nach den angestellten Berechnungen die im Lande vorhandenen Tabakgenossenschaften noch nicht 1 Prozent der gesamten Ernte absetzten, entwickelte sich ihr Anteil in der Absatzzeit 1924/25 auf über 34 Prozent. (Anhang 10).

Einige der Großgenossenschaften hatten nach ihrer Gründung mit ziemlichen Schwierigkeiten zu kämpfen. Das Jahr 1926 brachte der Bewegung einen schweren Verlust durch das Ausscheiden von zwei großen Genossenschaften, der Tobacco Growers' Cooperative Association of Virginia North Carolina and South Carolina und der Miami Valley Tobacco Growers' Association. Die Dark Tobacco Growers' Cooperative Association in Hopkinsville (Ky.) trat für die Verwertung der Ernte von 1925 nicht in Tätigkeit, nahm jedoch nach dieser vorübergehenden Unterbrechung die Absatzvermittlung für die Ernte von 1926 wieder auf. Die rückläufige Entwicklung setzte sich in den nächsten Jahren fort und wuchs sich zu einem empfindlichen Rückschlag in der genossenschaftlichen Tabakverwertung aus. Drei weitere Großgenossenschaften lösten sich auf. In der Hauptsache ist dieser Rückgang der Wirkung der Uebererzeugung, der Aenderung in der Nachfrage nach gewissen Tabaksorten, fehlerhafter Geschäftsführung und ungenügender Teilnahme der Mitglieder an den genossenschaftlichen Bestrebungen oder ihrer Behinderung, die Genossenschaften unterstützen zu können, zuzuschreiben.

7. Genossenschaften für Geflügel und Eier.

Das genossenschaftliche Marktwesen auf diesem Gebiet hat wahrscheinlich mit der Bildung von sogenannten „Eierringen" (Egg Circles) begonnen. Diese stellten jedoch ziemlich formlose Verbindungen dar, und es ist nicht viel darüber bekannt geworden.

Eine der ältesten gegenwärtigen Eierabsatzgenossenschaften befindet sich in Tulare in Kalifornien und stammt aus dem Jahre 1913. Die meisten Gründungen erfolgten seit 1920. (Anhang 1). Für das Jahr 1925 stellte das Landwirtschaftsamt ungefähr 70 Vereinigungen fest, die sich entweder der Verwertung von Eiern oder Geflügel oder beidem widmeten. Die Mitgliedschaft wurde auf 50 000 geschätzt und der Umsatz auf etwa 40 Millionen. [1])

[1]) Agr. Coop. Ass., 1925, S. 57

Auf sechs kalifornische Genossenschaften entfielen im Jahre 1925 über 38 Prozent der fast 2,6 Millionen Kisten Eier, die insgesamt von 50 nach Washington berichtenden Genossenschaften umgesetzt wurden. (Anhang 11). Fünf der an der pazifischen Küste bestehenden Genossenschaften schlossen sich 1922 zu der Pacific Egg Producers' Cooperative (Inc.) zusammen, um mittels dieser Spitze ihre Ueberschüsse gemeinsam auf dem New Yorker Markt zu verkaufen. 1925 gehörten ihr nur noch drei Genossenschaften an. Der Gesamtumsatz belief sich in jenem Jahr auf 630 000 Kisten. [1]) Es besteht daneben noch eine andere genossenschaftliche Verkaufsvertretung auf dem New Yorker Markt, die Atlantic Coast Producers' Association, deren Mitglieder sich in New Jersey, NewYork, Pennsylvania, Maryland und einigen östlichen Staaten befinden.

In gewissen Milcherzeugungsgebieten, wie Minnesota ist man dazu übergegangen, die genossenschaftlichen Molkereien auch als Sammelstellen für Eier einzurichten. So handelten die Land O'Lakes Creameries (Inc.) im Jahre 1925 über 10 000 Kisten, die sie von Molkereien in jenem Staate erhalten hatten. [2])

Fünfunddreißig Genossenschaften handelten im Jahre 1925 lebendes Geflügel. Sie befanden sich in der Hauptsache in Missouri, Minnesota und Wisconsin. 16 verkauften geschlachtetes Geflügel.

8. Genossenschaften für Wolle.

Etwa die Hälfte der im Jahre 1925 erfaßten und sich auf 28 Staaten verteilenden 91 Wollgenossenschaften wurde seit Anfang 1920 gebildet. [4]) Das zeigt, daß das genossenschaftliche Absatzwesen für Wolle erst in den letzten Jahren an Ausdehnung gewonnen hat. Die älteste der berichtenden Genossenschaften, die Putnam County Wool Growers' Association in Greencastle in Indiana, entstand 1885.

Die Wollgenossenschaften kommen in fünf verschiedenen Formen vor. Der größte Teil der Wolle wird von gebietsweiten Ausgleichsgenossenschaften (Pools) abgesetzt. Das Landwirtschaftsamt berechnete, daß von der im Jahre 1926 genossenschaftlich abgesetzten Gesamtmenge von 25,5 Millionen Pfund Wolle, die von etwa 25 000 Schafzüchtern stammte und einen Wert von rund 8 Millionen Dollar hatte, etwa 78 Prozent durch deren

[1]) Agr. Coop. Ass., 1925, S. 59
[2]) ebenda, S. 60
[3]) ebenda, S. 61
[4]) ebenda, S. 63 (vergl. auch Anhang 1)

Hände ging.[1]) Außer den Großgenossenschaften finden wir noch Ortsgenossenschaften und Verkaufsvertretungen, ferner solche Genossenschaften, die sich nur in zweiter Linie der Wollverwertung widmen. Schließlich gibt es noch einige Gruppen von Wollzüchtern, die unter der Führung von landwirtschaftlichen Schulen ihre Waren gemeinsam vermarkten.

Nach dieser Darstellung der Entstehung und Entwicklung des genossenschaftlichen Marktwesens in den Vereinigten Staaten sowohl in seiner Gesamtheit als auch auf den Einzelgebieten, die wir noch durch eine Zusammenfassung der erwähnten Zahlen über den bisher von den Genossenschaften erzielten Anteil an dem Gesamtabsatz in den verschiedenen Erzeugungszweigen ergänzen (Anhang 12), gehen wir nunmehr dazu über, einige Hauptfragen der Geschäftsführung, die sich für die Farmervereinigungen ergeben, zu betrachten.

[1]) Agricult. Cooperation, 1927, Nr. 10

Kapitel V.

Ausgleichsverfahren und geordnete Marktbeschickung.

Die Geschäftsführung einer Genossenschaft umfaßt die Beaufsichtigung und Leitung aller in dem genossenschaftlichen Betrieb stattfindenden Tätigkeiten, nicht nur den Verkauf oder Einkauf an sich, sondern auch die Pflege der Beziehungen zur Mitgliedschaft, die Geldbeschaffung und vieles andere. Verantwortlich für die Aufstellung von Zielen und deren Durchführung ist in den amerikanischen Genossenschaften der Direktorenrat (Board of Directors), der von den Mitgliedern gewählt wird. Ihm liegt es ob, einen fähigen Geschäftsführer anzustellen, der seinerseits mit seinen Mitarbeitern die Geschäfte nach den vom Direktorenrat festgesetzten Richtlinien durchführt.

Im folgenden wollen wir zunächst zwei wichtige Fragen der Geschäftsführung betrachten, nämlich das in den Genossenschaften der Vereinigten Staaten hochentwickelte „Ausgleichsverfahren", das der Amerikaner mit Pooling bezeichnet, und das Wesen der „geordneten Marktbeschickung" oder des sogenannten „Orderly Marketing".

1. Das Ausgleichsverfahren.

a) Begriffserklärung und Entstehung.

Die englischen Ausdrücke „Pooling" und „Pool" haben einen sehr verschiedenen Sinn. Manchmal wird das Wort „Pool" in den Vereinigten Staaten unterschiedslos auf alle Absatzgenossenschaften angewandt. Einige verstehen darunter eine Genossenschaft, die auf eine Beeinflussung der Preise abzielt. Andere meinen damit einen genossenschaftlichen Betrieb, der das Ausgleichsverfahren anwendet. Durch die mannigfache Anwendung wird jedoch der eigentliche Sinn des Wortes verwischt.

Wenn wir uns über die wahre Bedeutung eines „Pools" klar werden wollen, so müssen wir von dem Verfahren ausgehen, dessen sich eine Genossenschaft, die wir mit diesem Namen bezeichnen, bedient. Bei diesem Verfahren handelt es sich um einen Ausgleich beim Absatz der Erzeugnisse, der sich in einfachen oder verwickelteren Formen vollziehen kann. Wir haben

deshalb das Wort „Pooling" mit „Ausgleichsverfahren" übersetzt [1]) und verstehen darunter den Ausgleich von Unkosten oder Preisen über eine bestimmte Zeit hinweg, wobei gleichzeitig die Erzeugnisse der einzelnen Mitglieder nicht für sich behandelt, sondern zu umfangreicheren Mengen vereint werden, um entweder den Vorteil der Behandlung im großen auszunutzen oder eine größere Durchschlagskraft auf dem Markt zu gewinnen. Angesichts der Möglichkeit, durch die einheitliche Zusammenfassung und Behandlung in Massen die Wirtschaftlichkeit und Wirksamkeit des Absatzes landwirtschaftlicher Erzeugnisse zu steigern, liegt es in der Entwicklung des genossenschaftlichen Marktwesens, daß es mit der Zeit auf irgend eine Art des Absatzes im Ausgleich hindrängt.

b) Unkostenausgleich.

Das Verfahren kann zunächst die einfache Form des Unkostenausgleichs annehmen. Ging die Genossenschaft anfangs so vor, daß sie die Erzeugnisse der einzelnen Mitglieder für sich behandelte, sie zum besten Preis zu verkaufen suchte und davon die entstandenen Unkosten abzog, so gestaltete sich das Auseinanderhalten der Unkosten immer schwieriger, je mehr die einheitliche Gesamtbehandlung der Einzelmengen zunahm. Ihre Zusammenfassung hat bei den meisten Waren zur Folge, daß die verschiedene Zeit der Anlieferung der Teilmengen seitens der einzelnen Erzeuger, die Art der Lagerung und der Verarbeitung, die Zusammenstellung zum Versand und das Verschicken eine genaue Feststellung der tatsächlich entstandenen Unkosten für jedes Mitglied vereiteln. Infolgedessen erweist es sich als angebracht, wenn nicht notwendig, immer mehr Unkosten gleichmäßig zu verteilen und sie für längere Zeitabschnitte zu berechnen.

Die Schwierigkeiten sind nicht überall gleich groß. Die Viehabsatzgenossenschaften können beispielsweise so vorgehen, daß sie ohne viel Mühe die Tiere zeichnen und so die Selbständigkeit der einzelnen Lieferungen ihrer Mitglieder bis zum Abnehmer wahren. Indessen geben die Fragen des Gewichtsverlustes, der Verletzungen und des Sterbens der Tiere während des Versandes, des verschiedenen Grades von Aufmerksamkeit, welche die einzelnen Teile seitens des Geschäftsführers und seiner Leute beanspruchen, und andere Dinge auch hier zu der Ueberlegung Anlaß, ob es nicht zweckmäßiger und günstiger ist, eine gleich-

[1]) Ein Pool ist dementsprechend eine Genossenschaft, die ihre Erzeugnisse im Ausgleichsverfahren absetzt, oder eine „Ausgleichsgenossenschaft". Mit diesem Ausdruck hoffen wir eine passende deutsche Uebersetzung gefunden zu haben.

mäßige Verrechnung der Unkosten einzuführen? Die Erfahrung hat die Vorteilhaftigkeit dieses Verfahrens bewiesen, so daß auch solche Absatzgenossenschaften von dem Ausgleich der Unkosten für die zusammengefaßten Einzelmengen Gebrauch machen.

c) Preisausgleich.

Nicht minder schwierig als die Verrechnung der Unkosten gestaltet sich für die Genossenschaft die gerechte Verteilung des Gesamterlöses auf die Einzelmengen. Es würde bald große Unzufriedenheit unter den Mitgliedern entstehen können, wollte sie versuchen, jedem Erzeuger den Preis zu geben, den seine Waren erzielten, wenn es ganz in der Hand des Geschäftsführers lag, die Erzeugnisse auf einem beliebigen Markt zu verkaufen, oder von einem Zufall abhing, daß die Erzeugnisse des einen Mitgliedes mehr einbrachten als die eines anderen.

Wir können uns den Fall denken, daß eine Reihe von Mitgliedern ihre Erzeugnisse einer Genossenschaft zu gleicher Zeit anliefern. In der Beschaffenheit soll kein Unterschied vorhanden sein. Nun ereignet es sich, daß der Geschäftsführer die empfangenen Waren noch am selben Tag zu guten Preisen verkaufen kann und für einige Lose bessere Ergebnisse erzielt. Diejenigen Farmer, deren Erzeugnisse zu diesen Losen gehören, würden dann, wenn man keine Aenderung in der Preisverteilung eintreten läßt, einen höheren Erlös als die anderen, die gleichzeitig angeliefert hatten, erhalten, ohne daß sie besondere Aufwendungen machen mußten. Diese Bevorzugung ist aber ungewollt.

Es ist auch möglich, daß dieselbe Genossenschaft die Waren nach einem Hauptmarkt absendet, unterwegs einen Teil davon verkauft und für den Rest nach Ankunft einen geringeren Preis erzielt, da inzwischen die Nachfrage nachgelassen hat. Oder die Erzeugnisse erbringen trotz der besagten gleichzeitigen Anlieferung und gleichen Güte verschiedene Preise auf verschiedenen Märkten. Auch dann ergibt sich wieder die Frage, ob es recht ist, daß einige Erzeuger bessere Erlöse erhalten? Der Fall ließe sich noch beliebig verändern. Er wird noch verwickelter, wenn wir die Absatzmaßnahmen der Genossenschaften im Zusammenhang mit der Aufnahmefähigkeit des Marktes, dem Fassungsvermögen der Lagerhäuser und den Verladungsgelegenheiten berücksichtigen.

Um den Schwierigkeiten in der Verteilung der Preise zu begegnen, sind die Genossenschaften dazu übergegangen, auch hier einen Ausgleich zu schaffen. Sie beseitigen die zufälligen Unterschiede, die durch die kurzen Marktschwankungen hervorgerufen sind, indem sie den Durchschnittspreis an die beteiligten

Erzeuger für die bestimmte Zeit des Ausgleichverfahrens zahlen. Auf diese Weise läuft das Mitglied nicht die Gefahr, alle Nachteile aus einem schlechten Markt zu tragen, während ihm gleichzeitig zwar auch nicht der volle Vorteil einer besonders guten Absatzgelegenheit, die sich für seine Erzeugnisse bieten mag, zugute kommt. Der Ausgleich ist jedoch auf einer gerechten Grundlage gefunden. Mit seiner Verwirklichung erwirbt die Genossenschaft gleichzeitig das Verdienst, daß sie, insoweit innerhalb dieses Verfahrens die Preisschwankungen ausgeglichen werden, ihren Mitgliedern stetige Preise verschafft und sie von den Gefahren der Verkäufe nach Marktvermutungen abhält.

d) Ausgleichsverfahren und Marktbeschickung.

Im Zusammenhang mit der „Commodity Marketing"-Bewegung hat das Ausgleichsverfahren sehr an Bedeutung gewonnen. Schon vor dem Aufkommen dieser Strömung hatten einige Genossenschaften, vornehmlich die California Fruit Growers Exchange, eine Art Ausgleichsverfahren entwickelt, daß sich auf mehrere Monate oder sogar auf die ganze Erntezeit erstreckte. Sein Hauptzweck blieb indes, den Gesamterlös in angemessener Weise unter die Mitglieder zu verteilen, da der verderbliche und halbverderbliche Charakter der Ware ein Hindernis für die volle Entfaltung des Verfahrens bildete. Nachdem dann aber unter dem Ruf nach einer möglichst umfassenden Vereinigung der landwirtschaftlichen Erzeuger die Entwicklung von stark einheitlich aufgebauten Genossenschaften auf dem Gebiet der nichtverderblichen Waren wie Baumwolle, Weizen, Tabak, Bohnen und getrockneten Früchten eingesetzt hatte, wurde das Ausgleichsverfahren ein dienliches Mittel, das Angebot einer ganzen Ernte in die Hand einer Genossenschaft zu legen, die auf Grund eines Absatzplanes den Markt „füttert" und dadurch die besten Preise zu erzielen sucht. Es handelt sich hier nicht mehr in erster Linie darum, zufällige Unterschiede, die sich aus kurzen Marktschwankungen ergeben, auszugleichen, sondern der Ausgleich wird in einem möglichst hohen Zielpreis angestrebt, den die Genossenschaft mit Hilfe der Erfassung eines möglichst großen Teils des Angebots und wohlüberlegter Marktbeschickung für ihre Mitglieder zu verwirklichen sucht. Daß dieses Preisstreben sich zu einer Preisbeeinflussung mit marktbeherrschendem Charakter entwickeln kann, liegt im Bereich des Möglichen, ist aber weniger zu befürchten, wenn wir die Verderblichkeit vieler landwirtschaftlichen Erzeugnisse, die Gefahr der Uebererzeugung und die Tatsache in Erwägung ziehen, daß die Genossenschaft keinen unmittelbaren Einfluß auf die Erzeugungs-

vorgänge hat. Auf diese Frage werden wir im folgenden noch näher einzugehen haben. [1])

e) Dauer des Ausgleichsverfahrens.

Die zeitliche Länge des Ausgleichsverfahrens schwankt sehr. Sie hängt von dem Charakter der Ware und von den Wünschen der Mitglieder ab. Es gibt Ausgleichsverfahren, die sich nur auf eine Wagenladung beschränken, tägliche bis solche, die von einer Ernte bis zur anderen reichen.

Verderbliche Erzeugnisse, die sofort verschickt werden müssen und deren Markt stark schwankt, werden meist im Ausgleich nach Wagenladungen oder im eintägigen Ausgleich abgesetzt. Die Frischmilchgenossenschaften und genossenschaftlichen Molkereien dehnen in der Regel das Ausgleichsverfahren auf einen Monat aus. Bei Eiern hat man eine Woche als passend gefunden. Im Kartoffelabsatz erstreckt sich der Ausgleich manchmal auf das ganze Jahr, zuweilen aber auch nur auf ganz kurze Abschnitte, wie eine Woche. Die Viehabsatzgenossenschaften nehmen oft eine Sendung, oder den Versand einer Woche als Grundlage. Bei Weizen, Baumwolle, Tabak und ähnlichen Stapelerzeugnissen dehnte man das „Pooling" auf die Dauer von einer Ernte zur anderen aus. Jedoch hat dieses ganzjährige Ausgleichsverfahren in letzter Zeit eine beachtenswerte Aenderung erfahren. So können jetzt in vielen Ausgleichsgenossenschaften für den Absatz von Getreide die Mitglieder wählen, ob als Grundlage für den Preisausgleich die jährliche Verkaufszeit oder kürzere Zeitabschnitte, die gewöhnlich einen Monat oder einen Tag betragen, in Frage kommen sollen. Entscheidet sich ein Mitglied für den durchschnittlichen Verkaufserlös eines Tages, so muß es den Tag bestimmen, an dem seine Ware verkauft werden soll. Dieser muß zuweilen mit dem Tag der Anlieferung zusammenfallen oder das Mitglied kann zunächst die Ware einlagern und einen späteren Tag wählen. Zieht es den Preisdurchschnitt eines Monats vor, so kann es seine Erzeugnisse anliefern und gewöhnlich aus einer Reihe von festgesetzten Monaten einen herauswählen. Von einem bestimmten Zeitpunkt ab pflegen alle Lieferungen unter den jährlichen Ausgleich zu fallen. Die Baumwollgenossenschaften haben ähnliche Bestimmungen eingeführt.

Die Wahl der Zeit wird in manchen Fällen, wie bei Früchten, dadurch schwieriger, daß in den einzelnen Bezirken der Genossenschaft die Ernte zu verschiedenen Zeiten einsetzen mag. Die Farmer derjenigen Gebiete, in denen die Erzeugnisse früher rei-

[1]) Vergl. S. 69/70 und 112/3

fen, wollen ihren Vorsprung oft ausnutzen, da ihnen die ersten Lieferungen bessere Preise bringen können. Sie sind dann mit einem allgemeinen Ausgleich für die ganze Erntezeit nicht einverstanden, was manche Genossenschaften veranlaßt hat, besondere Ausgleichsverfahren für den Anfang, die Mitte und das Ende der Ernte einzuführen.

f) Einstufung und Ausgleichsverfahren.

Einstufung und Ausgleichsverfahren gehören zusammen. Denn würde die Genossenschaft die Erzeugnisse ihrer Mitglieder ohne Rücksicht auf die Güte vermischen und verkaufen, so erhielten die Erzeuger von besserer Ware weit weniger am Markt, da die schlechtere den Preis drücken würde. Eine weitere Folge wäre, daß die Mitglieder, welche hochwertige Erzeugnisse hervorbringen, entmutigt würden, während andererseits das Einstufen und Verkaufen nach Marktklassen und Sorten die Farmer zur Hebung der Beschaffenheit ihrer Waren anzufeuern pflegt. Die Entwicklung strebt deswegen auch dahin, das Ausgleichsverfahren stets mit der Einstufung der Erzeugnisse und der Bezahlung nach dem Gütegrad zu verbinden.

Zum Teil beschäftigen die Genossenschaften eigene Sachverständige, die das Einstufen der Waren überwachen. Eine große Bedeutung hat anderseits die Arbeit des Landwirtschaftsamtes der Vereinigten Staaten auf diesem Gebiet gewonnen, das die Aufstellung von Marktklassen und die Einrichtung eines unparteiischen Besichtigungsdienstes an den Endmärkten übernommen hat. Es besteht kein Zwang für die Anwendung der von ihm aufgestellten Marktklassen und Sorten. Sie entsprechen aber einem so großen Bedürfnis der Erzeugung, des Handels und der Verbraucher, daß sie schnell und überall Anklang gefunden haben. Außer dieser tatkräftigen Förderung seitens der Bundesregierung ist auch zu erwähnen, daß viele Einzelstaaten Gesetze erlassen haben, die sich mit den Fragen der Festlegung von Marktklassen und der Einstufung von Erzeugnissen befassen.

g) Die Zahlung an die Mitglieder innerhalb des Ausgleichsverfahrens.

Die meisten Genossenschaften, die den Verkauf im Ausgleich ausüben, bezahlen ihren Mitgliedern die gelieferten Waren in Form von Vorschüssen und Raten bis zur völligen Auskehrung der zur Verteilung bestimmten Beträge. Ein Hauptgrund, der die Genossenschaften im allgemeinen davon abhält, die Waren bei der Empfangnahme sofort ganz zu bezahlen, liegt darin, daß ein solches Verfahren „die Gefahr der Preisschwankungen der

Genossenschaft auferlegt und die Möglichkeit von ernsten Verlusten sowie eines durch Meinungsverkäufe sich äußernden Gewinnstrebens in sich trägt." [1]) Durch die Vorschuß- und Ratenzahlungen wälzt die Genossenschaft die Preisgefahr von sich auf die Mitglieder ab. Immerhin ist das Wagnis nicht ganz beseitigt, denn es kann vorkommen, daß eine Genossenschaft in Jahren überschüssiger Ernten und fallender Preise zu hohe Vorschüsse gibt. Davor muß sie eine genaue Marktbeobachtung schützen.

Bei der Anlieferung der Ware pflegt eine Genossenschaft, die sich eines einfachen oder vielartigen Ausgleichsverfahrens bedient, zunächst 50—70 Prozent des vermuteten Absatzpreises an die Erzeuger zu zahlen. Nach drei Monaten hat das Mitglied unter Umständen durch weitere Ratenzahlungen noch einen viel höheren Satz erhalten, so daß die Gefahr, die es schließlich läuft, verhältnismäßig gering ist. In kürzeren Ausgleichsverfahren, wie z. B. solchen, die sich nur über einen Monat oder einen Tag erstrecken, ist es möglich, daß die Genossenschaft ihre Mitglieder nicht eher bezahlt, als sie selbst das Geld von ihren Abnehmern erhalten hat.

h) Gebietsumfang des Ausgleichsverfahrens.

Die Bundesgenossenschaften führen, wie bereits früher erwähnt, vielfach das Ausgleichsverfahren innerhalb ihrer einzelnen örtlichen Einheiten durch, wozu sie durch die Abweichungen in der Beschaffenheit der Erzeugnisse an verschiedenen Plätzen veranlaßt werden können. In dieser Weise geht z. B. die California Fruit Growers' Exchange vor, die ihre Ortsgenossenschaften so aufgebaut hat, daß ihnen Erzeuger von gleicher Ware angeschlossen sind. Solche Einheitsgroßgenossenschaften, die über keine Ortseinheiten verfügen, bringen in der Regel die Erzeugnisse ihrer ganzen Mitgliedschaft an Hauptsammelstellen zusammen.

2. Geordnete Marktbeschickung.

Unter der Bezeichnung „Orderly Marketing" hat sich in den Vereinigten Staaten eine Marktlehre herausgebildet, welche die verschiedenen Seiten des Verkaufs und der Verteilung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse betrifft. Der Ausdruck ist also sehr umfassend und bezieht sich u. a. auf die Fragen der planmäßigen Absatzgestaltung, der Beherrschung des Angebots, der Beeinflus-

[1]) Forrester, a. a. O. S. 95

sung der Erzeugung, der Absatzwerbung und des Vordringens der Genossenschaften auf dem Wege der Erzeugnisse zum Verbraucher.

Vor allem erschallte der Ruf nach der „geordneten Marktbeschickung" im Zusammenhang mit der Bekämpfung des nachteiligen Wettbewerbs, der unter den Erzeugern in der Landwirtschaft gleich nach der Ernte einzusetzen pflegt. Dem häufigen Schleudern der Erzeugnisse kann die Genossenschaft eine Beschickung des Marktes nach einem sorgfältig aufgestellten Absatzplan entgegenstellen.

a) Absatzplan.

Der Absatzplan kann sich in der Richtung bewegen, daß nur bestimmte Mengen der Erzeugnisse in jedem Zeitabschnitt für den Markt freigegeben werden. Der Preis ergibt sich dann aus dem jeweiligen Verhältnis von Angebot und Nachfrage. In diesem Falle „füttert" die Genossenschaft den Markt.

Sie kann aber auch so vorgehen, daß sie im voraus den Preis berechnet, zu dem vermutlich die ganze Ernte der Mitglieder vom Markte aufgenommen wird, und nur zu dem festgesetzten Preis verkauft. Schließlich kann die Genossenschaft auch beides tun und so verfahren, daß sie zunächst den Verkaufspreis berechnet und dann den Markt füttert. Fallen die Preise unter die errechnete Preishöhe, so hält sie mit dem Angebot zurück, steigen sie, so gibt sie größere Mengen frei. Sowohl das Füttern des Marktes wie die Vorausberechnung des Preises erfordern eine genaue und umfassende Marktbeobachtung und eine eingehende Kenntnis von den Einflüssen der Preisbewegungen auf die Nachfrage.

b) Beherrschung des Angebots.

Wir haben bereits erwähnt, daß es bei einer Genossenschaft, die einen verhältnismäßig großen Teil der Erzeugung erfaßt, nicht ausgeschlossen ist, daß ihre Preise im Verfolg solcher planmäßigen Maßnahmen einen marktbeherrschenden Charakter annehmen. Diese Gefahr liegt aber fern. Wir lesen darüber bei Nourse [1]) folgendes:

> „Es kann kaum geleugnet werden, daß während bestimmter Vorstöße, die zum Zwecke des Aufbaus von großen Genossenschaften unternommen wurden, die Führer selbst mit dem Gedanken umgegangen sind, daß die Form der Vereinigung, die sie unter Bindung von 50, 60, 75 oder 90 Prozent der er-

[1]) Nourse, a. a. O. S. 164

zeugenden Gruppe mittels eines langfristigen Vertrages an die Genossenschaft zur Entstehung brachten, ihnen die Macht geben würde, einen vorteilhaften Preis nicht so sehr durch geschickte Verteilung als durch Beherrschung der Angebotslage zu erzwingen. Diese Auffassung des Genossenschaftswesens als eines Mittels, einen Ueberpreis zu erzwingen, ist niemals von den besser geschulten Führern der Bewegung vertreten worden und ist nach und nach unter den abschreckenden Erfahrungen der letzten Jahre aus den Köpfen auch der stürmischeren unter ihnen verschwunden."

Zahlreiche Warnungen, die in der letzten Zeit von Führern der Genossenschaftsbewegung gegen die Bestrebungen der Genossenschaften nach Marktbeherrschung abgegeben wurden zeigen ebenfalls, daß man sich gegen den Gedanken der willkürlichen Preisbeeinflussung wendet. Es seien einige Stellen aus einer entsprechenden Aeußerung des Sekretärs Peteet vom National Council of Farmers' Cooperative Marketing Associations, angeführt:

„Eine Genossenschaft kann das Angebot nicht in ihre Herrschaft bringen und willkürlich hohe Preise festsetzen . . . . Das unmittelbare Ergebnis von marktbeherrschenden Preisen für Farmererzeugnisse würde ein verringerter Verbrauch und eine gesteigerte Erzeugung sein. Die Bestände der Genossenschaft (die vom Markt zurückgehalten sind, um die Preise in die Höhe zu treiben) müßten einmal verkauft werden, um die Mitglieder zu bezahlen, und wenn das geschieht, würden die Preise fallen. Inzwischen würden größere Anpflanzungen, zu denen die hohen Preise Anreiz boten, zur Ernte gelangen, so daß die Genossenschaft Schwierigkeiten hätte, alles zu bewältigen . . . . Das Aeußerste, was eine Genossenschaft der Farmer tun kann oder zu tun versuchen sollte, ist, durch verständige Verwertung für ihre Mitglieder solche Höchstpreise zu erzielen, die eine angemessene Betrachtung von Angebot und Nachfrage und der allgemeinen Geschäftsverhältnisse rechtfertigen wird. Durch die Beherrschung einer genügenden Menge der Erzeugung mag die Genossenschaft Vergeudung und Unkosten in der Verteilung ausschalten, den Weg zum Markt abkürzen und durch die Verhinderung von zeitweisen und jahreszeitlichen Ueberfüllungen und Stauungen angemessenere und gerechtere Preisgrundlagen hervorbringen." [1])

[1]) The Wheat Grower, Oct. 1, 1925, erwähnt bei Nourse a. a. O. S. 167/8

c) Beeinflussung der Erzeugung.

Würde die Genossenschaft in der Lage sein, auch den Umfang und die Richtung der Erzeugung nach eigenem Gutdünken zu regeln, so könnte sie allerdings gegen die Rückwirkungen der Preise vorgehen. Solche Bestrebungen würden aber wahrscheinlich den Widerstand der Oeffentlichkeit in den Vereinigten Staaten hervorrufen. Ihre Verwirklichung ist deshalb kaum anzunehmen. Es bliebe auch der Einfluß des ausländischen Wettbewerbs und der Außenseiter im Lande selbst bestehen.

In den Mitgliederverträgen erhalten die amerikanischen Genossenschaften nicht das Recht, die Erzeugung willkürlich zu lenken. Die Verträge betonen manchmal ausdrücklich, daß die Mitglieder in bezug auf die Ausdehnung und Einschränkung des Anbaus oder der Viehzucht freie Hand behalten. Trotzdem ist ein mittelbarer Einfluß der Genossenschaften insofern möglich, daß sie in ihren Geschäftsberichten auf die Wirkung, welche die erzeugten Mengen auf die Preise hatten, hinwiesen und den Mitgliedern in bezug auf den Umfang des Anbaus für die Zukunft Rat erteilen können. Rein sachlich gesehen, ist diese Beeinflussung, die auf Grund von eingehender Marktbeobachtung seitens der Genossenschaft erfolgt, sicher besser, als daß sich die Farmer von anderen mehr oder minder zutreffenden Nachrichten lenken lassen, die vielleicht auch zu spät kommen, um eine Berücksichtigung noch zuzulassen. Forrester glaubt, daß die Entwicklung folgende Richtung einschlagen wird:

„Es ist sehr unwahrscheinlich, daß die Bundesregierung den Erzeugervereinigungen jemals eine Bestimmung des Anbaues erlauben wird, ohne daß sie deren Ziele im Sinne der Oeffentlichkeit sorgfältig überwacht; aber anderseits führt die Politik der Untersuchung der Anbaupläne der Farmer, der Ernteergebnisse sowie des allgemeinen Bedarfs die Bundesregierung vermittels des Landwirtschaftsamtes allmählich dahin, im voraus anzuregen, welche Vermehrung oder Verminderung des Anbaus nötig ist, um den Bedarf einerseits und die Kosten anderseits zu decken. Das umschließt sorgfältige Entscheidungen, hinsichtlich der Mengen, welche die Märkte voraussichtlich zu verschiedenen Preisen aufnehmen werden, und der Kosten, die bei verschiedenen Umfängen der Erzeugung gedeckt sein müssen. Es mag dann den Vereinigungen der Farmer zufallen, ihre Mitglieder zu überreden, dem amtlichen Rat zu folgen, indem sie entweder die Anbaufläche einer bestimmten Erzeugungsart, die jedem Erzeuger zuerkannt ist, genau angeben oder deren Vermehrung oder

Verminderung in einem bestimmten Hundertsatz den Verhältnissen entsprechend anregen." [1])

d) Absatzwerbung.

Eine andere wichtige Frage, die in die Lehre von der ordentlichen Marktbeschickung hineinfällt, betrifft die Absatzwerbung. Sie wird in den Vereinigten Staaten mit Erfolg im Zusammenhang mit der Vereinheitlichung der Erzeugung und der Einführung von besonderen Handelsmarken seitens der Genossenschaften geführt. Viele große amerikanische Genossenschaften haben sich Warenmarken zugelegt, die sich im ganzen Lande und teilweise über seine Grenzen hinaus hohe Geltung verschafft haben. Weit bekannt sind die „Sunkist"-Apfelsinen der California Fruit Growers' Exchange, die „Sun-Maid"-Rosinen der kalifornischen Sun-Maid Raison Growers, die „Eat-More" Preiselbeeren der American Cranberry Exchange, die „Land O'Lakes" Butter der Land O'Lakes Creameries, Inc.

Es zeigt sich hier der Wert des engen Zusammengehens der Bestrebungen, die auf die Vereinheitlichung der Erzeugnisse und die Schaffung einer Gewähr für den Kunden in bezug auf ihre Beschaffenheit hinauslaufen, mit der Absatzwerbung. Beide Seiten stehen in Wechselwirkung zueinander. Die stille Werbung, welche die Ware durch ihre Güte und Einheitlichkeit ausübt, wird ergänzt durch die laute Bedarfsweckung.

Wir haben bereits angeführt, daß die Frucht- und Gemüseabsatzgenossenschaften im genossenschaftlichen Werbewesen als Führer aufgetreten sind. Ihre großen Erfolge verdanken sie mit dem Umstand, daß die Nachfrage auf ihrem Absatzgebiet außerordentlich entwicklungsfähig ist, zumal bei der steigenden Lebenshaltung der Bewohner der Vereinigten Staaten.

Die Absatzwerbung geschieht in der Hauptsache in Zeitungen, Zeitschriften, durch besondere Werbefeldzüge und durch die Unterstützung der Werbemaßnahmen des Kleinhandels. Auf dem Gebiete des Milchabsatzes wird die Einzelwerbung der Genossenschaft noch in hervorragender Weise durch die seit etwa 1920 entstandenen sogenannten „Dairey Councils", die „Milchbeiräte" unterstützt. Diese haben sich in verschiedenen Verkaufsgebieten des Landes gebildet. Sie arbeiten in der Regel im Auftrage der Farmer- und Handelsvereinigungen und sehen ihren Zweck darin, die Milchwirtschaft in fachlicher Hinsicht zu heben und unter Hinweis auf den hohen Wert der Milch als Nahrungsmittel in der Verbraucherschaft für den Absatz zu werben.

---

[1]) Forrester a. a. O. S. 102

e) Das Vordringen der Genossenschaften.

Wie weit die Genossenschaften auf dem Weg der Erzeugnisse zum Verbraucher vordringen, hängt in hohem Maße von dem Charakter der Erzeugnisse ab. Wir finden es selten, daß die Genossenschaften alle Zwischenglieder des Handels ausgeschaltet haben. In der Regel endigt ihre unmittelbare Tätigkeit auf dem Hauptmarkt. Von da ab pflegt nur noch eine mittelbare Beeinflussung der Verteilung durch Absatzwerbung, Nachprüfung der Kleinverkaufspreise und Verhandlungen mit dem Handel stattzufinden. Eine Ausnahme finden wir auf dem Gebiete der Frischmilchverwertung, wo in kleineren Bezirken die Genossenschaft manchmal unmittelbar an die Verbraucher verteilt. Aber auch einige Großgenossenschaften, wie die Twin City Milk Producers' Association von Minneapolis und St. Paul und die New York Dairymen's League haben diesen Weg beschritten. Die Challenge Cream and Butter Association in Los Angeles lieferte im Jahre 1927 52 Prozent des in der Stadt verkauften Rahms und Butter an die Kleinhändler. Die Land O'Lakes Creameries (Inc.) in Minneapolis setzt ihre Erzeugnisse unmittelbar an die Kettenläden ab. Aehnliche Bestrebungen machen sich auch auf anderen Gebieten bemerkbar. Es gibt Baumwollgenossenschaften, die sofort an die Mühlen liefern und Viehabsatzgenossenschaften, die mit den großen Packern des Landes in Geschäftsverkehr getreten sind.

Die Haupthindernisse, die sich augenblicklich den Genossenschaften in ihrem Vordringen in die Sphäre des Kleinhandels und der Verbraucher entgegenstellen, sind leicht zu erkennen. Sie ergeben sich meist aus der zu kurzen Geschäftsdauer, die eine Folge des Charakters der Ware oder der bisher noch ungenügenden Zusammenfassung der Erzeuger sein kann. Die mannigfaltigen Geschäfte des Großhandels erstrecken sich über das ganze Jahr und die Unkosten für die einzelnen Waren machen, auf den vollen Zeitraum verteilt, eine verhältnismäßig geringe Belastung aus. Würde dagegen beispielsweise eine Farmervereinigung für die Vertretung von verderblichen Erzeugnissen, die alljährlich in wenigen Wochen abgesetzt werden müssen, nach der Uebernahme von Großhandelsaufgaben gezwungen sein, die nötigen Verteilungseinrichtungen an den Hauptmärkten im Laufe des Jahres zeitweise geschäftslos durchzuhalten, so würden die Auszahlungen an die Mitglieder beträchtlicher herabgedrückt werden.

Kapitel VI.

Genossenschaft und Mitgliedschaft.

Wir gehen nun zu der Betrachtung des Verhältnisses zwischen Genossenschaft und Mitgliedschaft über und greifen zunächst einige wichtige Beziehungsfragen heraus.

1. Wichtige Beziehungsfragen.

Der Erfolg oder Mißerfolg einer Genossenschaft hängt in hohem Maße von der Einstellung ihrer Mitglieder ab. Daher ist für sie die Frage der angemessenen Beziehungen zu ihrer Mitgliedschaft von äußerster Wichtigkeit. Die Genossenschaft besteht für ihre Mitglieder. Ihr Gedeihen bedeutet gleichzeitig das Gedeihen der Genossen. Diese Erkenntnis unter den Erzeugern zu verbreiten, muß eine der wichtigsten Aufgaben der Genossenschaft sein.

Die Leitung des genossenschaftlichen Betriebes beginnt in der Mitgliedschaft durch die Wahl der Direktoren. Diese und der Geschäftsführer lenken aber, nachdem sie ihr Amt angetreten haben, die Vereinigung nicht allein. Die Mitglieder haben das Recht, bei der Entwicklung der Ziele der Genossenschaft weiter mitzuwirken und bezüglich der Geschäftsführung ihre Wünsche auszusprechen. Dieser Einfluß muß sich jedoch immer in den Bahnen gesunder wirtschaftlicher Gedanken bewegen, was das Bekanntsein der Mitglieder mit den Grundsätzen des Marktwesens, seinen Möglichkeiten und Grenzen voraussetzt und deren Verbreitung unter ihnen notwendig macht.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist das Vertrauen der Mitglieder in die Leitung. Die Geschäftsführung einer landwirtschaftlichen Genossenschaft kann noch so tüchtig sein, sie wird die verdiente Unterstützung der Mitglieder nicht erhalten, wenn es ihr nicht gelingt, diese davon zu überzeugen, daß sie die Geschäfte gut führt. Infolgedessen ist es nötig, daß die Genossenschaft ihre Mitglieder über ihre Arbeiten, Pläne und Fortschritte wohl unterrichtet hält. Diese Unterweisung wird gleichzeitig dazu beitragen, ein besseres Verständnis und eine richtigere Würdigung der Marktdienste, welche die Genossenschaft versieht, hervorzurufen.

Allergrößte Beachtung verdient ferner das Erfordernis, daß die Mitglieder ihre Lieferungsfrist erfüllen und ihre Erzeugnisse tat-

sächlich an die Genossenschaft abliefern. Erfolgt die Belieferung nicht regelmäßig und vollständig, so ist die Wirtschaftlichkeit des gemeinsamen Betriebes gefährdet. Auch wird die Genossenschaft dadurch daran gehindert, einen bestimmten Absatzplan zu entwerfen und durchzuführen. Die Untersuchungen des Landwirtschaftsamtes zeigen, daß hier in der amerikanischen Landwirtschaft noch manches zu leisten ist. „Es gibt heute Hunderte von Genossenschaften im ganzen Land, große und kleine, deren zukünftiger Fortschritt ernsthaft durch die Tatsache behindert wird, daß eine große Zahl der Mitglieder die Erzeugnisse nicht an die Genossenschaft abliefert", sagte Christensen auf der Tagung des Amerikanischen Genossenschaftsinstituts im Jahre 1926 in St. Paul, als er auf die Notwendigkeit hinwies, daß die Genossenschaften dieser wichtigen Frage mehr Aufmerksamkeit zuwenden.

Eine andere entscheidende Frage, die in den Kreis der Beziehungen zwischen Genossenschaft und Mitgliedschaft hineinspielt, ist die Anpassung der Erzeugung an den Verbrauch. Die Genossenschaft muß unter ihren Mitgliedern die Erkenntnis erwecken, daß die Absatzfragen bereits bei der Erzeugung beginnen und der Verkauf an den Verbraucher heute gleichzeitig eine Verpflichtung in bezug auf die Güte der Ware enthält. Jemehr diese Erkenntnis sich durchsetzt und danach gehandelt wird, desto bessere Marktdienste kann die Genossenschaft verrichten. Die Mitglieder werden die guten Ratschläge der Geschäftsführung aber nur befolgen, wenn sie Vertrauen in ihre Genossenschaft gewonnen haben.

Diese Erwägungen der angemessenen Mitgliedschaftsbeziehungen lassen die Frage entstehen, welcher Mittel die Genossenschaft sich zu ihrer Erreichung am besten bedient? In der Hauptsache sind es zwei Einrichtungen, die in den Vereinigten Staaten entwickelt worden sind, nämlich der Mitgliedervertrag und der Werbungs- und Beratungsdienst. Beide wollen wir einer näheren Betrachtung unterziehen.

2. Der Mitgliedervertrag.

a) Zweck, Wert und Verbreitung.

Die vertragliche Bindung der Mitglieder soll vor allem dazu dienen, der Genossenschaft einen verhältnismäßig sicheren und gleichmäßigen Umsatz zu verschaffen. Davon ist der erfolgreiche Aufbau des Betriebes und die wirksame Uebernahme von Absatzaufgaben wie das Sammeln, Einstufen, Verarbeiten, Verpackung, Finanzieren usw., welche zum Teil die Anlage von

großen Kapitalien verlangen und sorgfältig vorbereitet werden müssen, in hohem Maße abhängig. Wenn nämlich, nachdem der Aufbau geschehen ist, der erwartete Umsatz ausbleibt, so stellen sich die Unkosten unnötig hoch. Der Erfolg wird zweifelhaft, und es ist möglich, daß aus diesem Grunde die Genossenschaft nach einiger Zeit mit Verlusten für die Mitglieder zusammenbricht.

Ein weiterer Zweck des Vertrages besteht darin, die Mitglieder zur Treue anzuhalten. Auch vermag die Tatsache, daß die Genossenschaft auf vertragliche Bindung dringt, das Vertrauen der Umwelt in das Unternehmen zu steigern und gleichzeitig die Gefahr zu vermindern, daß die Mitglieder von Wettbewerbern und Gegnern abgezogen werden.

Der Hauptwert des Vertrages liegt indessen in der Bindung der Mitglieder in den Anfangsjahren der Genossenschaft. Das ist die Zeit, in der sich ihr die meisten Schwierigkeiten entgegenzusetzen pflegen. Wie denn auch die Untersuchungen des Landwirtschaftsamtes deutlich zeigen, daß die meisten der ausgeschiedenen Genossenschaften in den ersten 5—7 Jahren zusammengebrochen sind. Je älter die Genossenschaften werden, desto mehr verliert gewöhnlich die äußere bindende Kraft des Vertrages an Bedeutung. Die mit dem gemeinsamen Betrieb gemachte Erfahrung tritt dann bei den Mitgliedern in den Vordergrund und bildet eine viel stärkere Verknüpfung als irgend ein Vertrag. Schwerlich läßt sich durch ein bloßes Vertragswerk beständige genossenschaftliche Treue hervorrufen. Wenn der Mehrzahl der Mitglieder das Vertrauen in die Genossenschaft verloren geht, so wird auch keine gesetzliche oder vertragliche Bindung die genossenschaftliche Zusammenarbeit auf die Dauer erhalten können. Wohl aber kann der Vertrag dazu dienen, eine gleichgültige Minderheit, von der eine Gefahr für das Verhalten der übrigen Mitglieder droht, in Schranken zu halten. Auch in schlimmen Zeiten für die Landwirtschaft mag er sich als ein guter Schutz gegen die dann besonders drohende und gefährliche Untreue der Mitglieder erweisen.

Frühzeitig von den landwirtschaftlichen Genossenschaften Kaliforniens angewandt, hat der Vertrag in den Vereinigten Staaten eine immer steigendere Bedeutung auf genossenschaftlichem Gebiete erlangt. Hauptsächlich die Großgenossenschaften haben seinen Wert erkannt. 69 Großgenossenschaften haben etwa 28 Prozent aller amerikanischen landwirtschaftlichen Genossenschaften durch Verträge gebunden.[1]) Im übrigen berechnete das Landwirtschaftsamt nach Berichten von 5892 Genossenschaf-

[1]) Agricultural Cooperative Associations, 1925 a. a. O. S. 32

ten im Jahre 1925, daß etwa 16 Prozent der Genossenschaften Verträge eingeführt haben. Besonders hohe Hundertsätze ergaben sich für Kalifornien (74 Prozent), New York (55 Prozent), Washington (53 Prozent), Oregon (37 Prozent). Nach Absatzzweigen betrachtet, zeigt sich, daß über die Hälfte der Genossenschaften für Tabak (90 Prozent), für Geflügel und Eier (76 Prozent), Früchte und Gemüse (67 Prozent), Wolle (54 Prozent) Verträge aufwiesen. Deren Vorkommen war verhältnismäßig recht gering bei den Viehabsatzgenossenschaften (8,8 Prozent) und Genossenschaften für Milcherzeugnisse (7,4 Prozent). [1])

b) Form und Parteien.

Die Abmachungen über den Absatz der Erzeugnisse durch die Genossenschaft waren anfangs in den Satzungen enthalten, die das Mitglied im Augenblick des Beitritts zu unterzeichnen hatte. Einige Genossenschaften sind hierbei geblieben. Im Laufe der letzten Jahre hat sich jedoch der besondere Absatzvertrag immer mehr durchgesetzt. Für ihn spricht auch der Umstand, daß dem Mitglied durch das einzelne Vorlegen und Unterzeichnen die Bedeutung der Bindung, die es in bezug auf den Absatz seiner Erzeugnisse eingeht, näher gebracht wird.

Wir haben bereits bei der Besprechung der Einheitsgroßgenossenschaft darauf hingewiesen, daß die Verträge bei dieser Genossenschaftsform in der Hauptsache unmittelbar mit den Farmern abgeschlossen werden, während bei der Bundesgroßgenossenschaft gewöhnlich die Ortsgenossenschaften mit den Farmern in einem vertraglichen Verhältnis stehen und sich ihrerseits den Bezirksgenossenschaften oder der Spitze gegenüber verpflichten. Vielfach wird die Meinung vertreten, daß die unmittelbare Bindung des Farmers an die Großgenossenschaft vorzuziehen ist, da die Ortsgenossenschaften in strittigen Fragen ihren Mitgliedern gegenüber zu nachgiebig zu sein pflegen und diese Nachgiebigkeit unter Umständen die Durchführung großer Pläne erschwert.

c) Lieferungsbestimmungen und Zahlungsbestimmungen.

Im Zusammenhang mit den Lieferungsbestimmungen des Vertrages verdient die Frage Beachtung, ob sich die Genossenschaft den Uebergang des Eigentums an der Ware ausbedingen soll oder nicht? Es zeigt sich ein wachsender Wunsch unter den amerikanischen Genossenschaften, sich das Eigentum an den Erzeugnissen mit Hilfe des Vertrags im Augenblick der Anlieferung

[1]) Agricultural Cooperative Associations, 1925, a. a. O. S. 32

zu verschaffen, da sie glauben, auf diese Weise die Verarbeitung und Finanzierung am besten durchführen zu können. Die Erfahrung scheint nämlich zu lehren, daß die Banken und Geschäftsleute den Genossenschaften, die über ihre Waren unabhängig verfügen können, größeres Entgegenkommen zeigen. Solche Verträge mit Eigentumsübertragung hat beispielsweise die California Fruit Growers' Exchange entwickelt und sie ihren örtlichen Packstellen empfohlen. Sie haben in den letzten Jahren auch bei den Genossenschaften für Baumwolle, Tabak und andere Stapelerzeugnisse lebhaften Anklang gefunden. Eine Ausnahme finden wir auf dem Gebiete der verderblichen Erzeugnisse, wo man den sogenannten „Vertretervertrag" (Agency Contract) anstatt des sonst üblichen „Verkaufs- und Wiederverkaufsvertrags" (Sales and Resales Contract) bevorzugt. Es bleibt indessen offen, ob der „Verkaufs- und Wiederverkaufsvertrag" wirklich größere Vorteile bietet? So weist ein guter Sachkenner darauf hin, daß „durch die Anwendung von genügender Sorgfalt bei der Ausarbeitung der Verträge die nötige Verfügungsmacht und Beweglichkeit in der Geschäftsführung schon mittels des „Vertretervertrages" gesichert werden kann." [1])

Die üblichen Lieferungsbestimmungen beziehen sich auf Ort und Zeit der Anlieferung sowie deren Kosten und regeln den Umfang desjenigen Teils der Ernte, den der Farmer für eigene Zwecke zurückhalten will. Manchmal ist, je nach den Ernten, um die es sich handelt, ein bestimmter Tag festgesetzt, bis zu dem die Anlieferung zu erfolgen hat. Läßt der Farmer diesen Tag verstreichen, ohne zu liefern, so hat er eine Vertragsstrafe zu zahlen. Die Beförderungskosten bis zur nächsten Annahmestelle der Genossenschaft pflegen im allgemeinen die Farmer zu tragen.

In einigen Genossenschaften sind die Lieferungsbestimmungen der Vorsicht halber ganz besonders weit entwickelt worden. So behält sich zum Beispiel die California Fruit Growers' Exchange für den Fall, daß ein Mitglied „es unterläßt, sich weigert oder zögert, seine Frucht zu pflücken und . . . . abzuliefern, innerhalb 5 Tagen nach Aufforderung" das Recht vor, „nach ihrer Wahl, in jedem darauffolgenden beliebigen Zeitpunkt . . . ., von seinem betreffenden Grundstück Besitz zu ergreifen und seine genannte Frucht ganz oder zum Teil zu pflücken . . . Die Unkosten sollen und mögen seitens der ersten Partei (der Genossenschaft) aus dem Erlös, der sich aus dem Verkauf irgendeiner seiner Früchte ergibt, zurückbehalten werden."

[1]) Nourse, a. a. O. S. 192

Der Vertrag der California Prune and Apricot Growers' vom Jahre 1921 enthält die Bestimmung, daß

a) „wenn der Farmer irgendeine oder alle seine Pflaumen- oder Aprikosenpflanzungen, oder einige oder alle Pflaumen oder Aprikosen, die ihm gehören oder unter seinem Einfluß stehen, einem Mitglied seiner Familie, das nach Blutverwandtschaft oder Heirat dazu gehört, oder irgendeinem Treuhänder überträgt, jedwede solche Uebertragung als von diesem Vertrag abhängig angesehen werden soll: und daß derjenige, auf den übertragen wurde, als verpflichtet gelten soll, die unten genannten Pflaumen und Aprikosen zu liefern . . ."

b) irgend eine solche (Eigentums-) Uebertragung die von dem Obstzüchter an eine beliebige Person, Geschäftshaus oder Unternehmung nach dem ersten März eines jeden Jahres vorgenommen wird, als in Gemäßheit dieser Vereinbarung und aller ihrer Verpflichtungen für das Kalenderjahr vorgenommen betrachtet werden soll, und derjenige, auf den übertragen wurde, verpflichtet sein soll, die untengenannten Pflaumen und Aprikosen zu liefern."

Bemerkenswert ist dann auch der folgende Punkt in demselben Vertrage, welcher das den amerikanischen Genossenschaften manchmal Schwierigkeiten bereitende Erntepfand betrifft:

„Wenn der Obstzüchter ein Erntepfand an irgend einem Teil seiner Ernte während der Vertragszeit bestellt oder seine Bestellung erlaubt, soll die Genossenschaft das Recht haben, sich seine Frucht liefern zu lassen, das ganze Erntepfand oder einen Teil davon zugunsten des Obstzüchters abzulösen und ihn dafür persönlich zu belasten.
Der Obstzüchter soll die Genossenschaft benachrichtigen, ehe er irgendein Erntepfand bestellt . . . ."

Die im Jahre 1918 und 1923 entworfenen Verträge der Sun Maid Raisin Growers bestimmen zum Zwecke der Verschärfung der Lieferungsbestimmungen außerdem noch, daß

„die Verpflichtung des Verkäufers, alle genannten Rosinen zu liefern, oder Schadenersatz für die Unterlassung der Lieferung zu zahlen, ein Pfandrecht an dem betreffenden Grundstück für die volle Vertragszeit und die Dauer ihrer Verlängerung begründen und aufrecht erhalten soll, und daß ein solches Pfandrecht in derselben Weise wie alle anderen Pfandrechte an Grundstücken ohne Rücksicht auf das Eigentumsrecht an dem genannten Land geltend gemacht werden darf.

Dieser Vertrag soll dem Vorteil des genannten Landes dienen und das Land sowie die Erben, Verwalter, Nachfolger oder Rechtsnachfolger der betreffenden Parteien binden."

Wir wollen jedoch darauf hinweisen, daß die letzten beiden Bestimmungen über das Pfandrecht an dem Land und die untrennbare Verbindung des Vertrages mit dem Land bis jetzt niemals in einem Genossenschaftsgesetz der Vereinigten Staaten besonders anerkannt worden sind.

Die meisten Verträge enthalten gewöhnlich noch eine Reihe von genauen Vorschriften über die Sortenlese und die Maßnahmen bezüglich des Absatzes im Ausgleich. Sehr häufig bedingt sich die Genossenschaft völlige Handlungsfreiheit in bezug auf diese beiden Punkte aus.

Was die Zahlungen an die Mitglieder anbetrifft, so sehen viele Vereinbarungen vor, daß die Genossenschaft die Waren der Mitglieder nicht zu den Marktpreisen übernimmt. Die Bezahlung soll vielmehr in der Form von Vorschüssen oder Teilzahlungen an die Genossen stattfinden, bis daß nach den vereinbarten Abzügen für Unkosten, Rücklagen usw. der ganze Erlös aus dem Verkauf der Erzeugnisse verteilt ist. Auf diese Weise wird die Geschäftsgefahr von der Genossenschaft selbst auf die Farmer abgewälzt, was dazu beiträgt, die Sicherheit des Unternehmens zu fördern. Die Genossenschaft erhält ferner in der Regel das Recht, von den Zahlungen Abzüge zu machen, falls die Erzeugnisse nicht in guter Verfassung abgeliefert werden.

Zum Zwecke der Geldbeschaffung wird die Genossenschaft meistens in den Verträgen ermächtigt, auf Grund der Warenbestände Darlehen aufzunehmen. Wo sie sich durch regelmäßige Abzüge von den Verkaufspreisen Geldmittel verschafft, ist dieses Verfahren genau geregelt. (Näheres hierüber enthält Kapitel VII.)

Die Mehrzahl der Genossenschaften verfolgen den Grundsatz der Rückvergütung, d. h. sie zahlen nach einer bestimmten Zeit, gewöhnlich am Ende der Absatzzeit, an ihre Mitglieder diejenigen Beträge zurück, die zuviel für die Kostendeckung ihrer Dienstleistungen abgezogen wurden. Das Landwirtschaftsamt berechnete, daß etwa 60 Prozent aller amerikanischen Genossenschaften so vorgehen.[1]) Einige versuchen, gleich nur so viel von den Erlösen abzuziehen, wie es die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes erfordert.

[1]) Agricultural Cooperative Associations 1925, a. a. O. S. 31

d) Schutzbestimmungen.

Eine Hauptschutzbestimmung, welche die amerikanischen Absatzgenossenschaften in ihre Verträge gesetzt haben, ist die Klausel über den mutmaßlichen Schaden, „liquidated damages clause" genannt. Sie ist nichts anderes als eine Vertragsstrafe, denn sie bestimmt im voraus eine gewisse Summe, die das Mitglied zu zahlen hat, wenn es seinem Lieferungsversprechen nicht nachkommt. Sowohl der unmittelbare wie mittelbare Schaden wird in Betracht gezogen. Indessen muß sich der Betrag in vernünftigen Grenzen halten und nicht außer Verhältnis zu dem tatsächlichen Schaden stehen, da andernfalls die Gerichte zu der Ansicht gelangen können, daß es sich um eine Strafe im Sinne einer „penalty" handelt, der sie nicht stattgeben. Als Beispiel einer solchen Klausel führen wir die betreffende Stelle eines neueren Tabakabsatzvertrages an:

> „Insoweit die gesetzliche Hilfe unangemessen sein würde und insoweit es jetzt und immer undurchführbar und äußerst schwierig sein wird, den tatsächlichen Schaden zu bestimmen, welcher der Genossenschaft dann entsteht, wenn der Pflanzer es unterlassen sollte, seinen sämtlichen Tabak so wie oben angegeben zu verkaufen und zu liefern, erklärt sich der Pflanzer hiermit einverstanden, für all den Tabak, der von ihm anders als im Einklang mit den hiergenannten Bestimmungen, geliefert, in Verkauf gegeben oder abgesetzt oder zurückgehalten wird, an die Genossenschaft die Summe von 5 cents je Pfund als mutmaßlichen Schaden, der für alle Arten und Sorten von Tabak im Durchschnitt angenommen wird, für den Vertragsbruch zu zahlen; wobei alle Parteien darin übereinstimmen, daß dieser Vertrag einen aus einer Folge von Verträgen darstellt, die bezüglich ihres wahren Wertes von der Einhaltung eines jeden und aller Verträge seitens eines jeden und aller Pflanzer abhängen."

Andere Sätze, die in genossenschaftlichen Verträgen festgelegt wurden und auch die Billigung der Gerichte erlangten, beliefen sich bei Weizen auf 25 cents je Bushel, bei Baumwolle auf 5—10 cents je Pfund, in einem verhältnismäßig alten Fall bei Tabak sogar auf 20 Prozent vom Werte des Erzeugnisses. [1])

Das Mittel der Vertragsstrafe erwies sich jedoch für die amerikanischen Genossenschaften noch nicht als genügend. Im Zusammenhang mit der sogenannten „Commodity Marketing"-Bewegung sind zwei weitere wichtige Bestimmungen in die Absatzverträge hineingekommen, welche die gerichtliche Verhinderung

[1]) Vergl. Nourse, a. a. O. S. 292

des Vertragsbruchs (Injunction) und die Vollstreckung in die Erzeugnisse des Mitgliedes und zwar in die bestimmten, die es zu liefern sich verpflichtet hatte (Specific Performance), betreffen. Wie bereits erwähnt, gehen die Bestrebungen der „Commodity Marketing"-Bewegung mit darauf hinaus, wenn nicht die ganze Erzeugung eines bestimmten Absatzzweiges, so doch wenigstens einen möglichst großen Teil davon in der Genossenschaft zusammenzufassen, um ihr so einen bedeutenden Einfluß auf dem Markt zu verschaffen. Ist es schon sehr wichtig für die Ortsgenossenschaft, daß wenn die Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit ihres Betriebes gesichert sein soll, die Mitglieder ihre Verpflichtungen einhalten, um so mehr steigert sich das Erfordernis, der vollen Lieferung bei den Großgenossenschaften, die sich erweiterte Ziele setzen. Hier ist es mit der Bezahlung der Vertragsstrafe allein nicht getan, sondern es kommt unbedingt darauf an, daß die Erzeugnisse tatsächlich durch die Hand der Genossenschaft laufen, da sonst der Plan der „ordentlichen Marktbeschickung" gestört wird. Auch war zu bedenken, daß sich zeitweise für die Mitglieder die Möglichkeit herausstellen kann, ruhig die Vertragsstrafe zu zahlen und dann immer noch günstig an jemand anders als die Genossenschaft zu verkaufen, sei es deshalb, weil die Preise gerade auf die Spitze getrieben waren oder weil Gegner des Genossenschaftswesens die Farmer durch das Bieten besonders hoher Preise von ihrer Absatzvereinigung wegziehen wollten.

Die Schwächen der Vertragsstrafe sollten die genannten beiden Bestimmungen über die gerichtliche Hilfe beseitigen. Im Jahre 1918 befand sich in dem Vertrag der Rosinenpflanzer noch nichts darüber. Nachdem jedoch im darauffolgenden Jahre die „Commodity Marketing"-Bewegung im pazifischen Nordwesten eingesetzt hatte, wurde die bisherige Schutzbestimmung in Form einer Vertragsstrafe durch die stärkeren Sicherungen der Injunction and Specific Performance, die man dem sonstigen Vertragsrecht entnahm, erweitert. Wir finden sie auch bei der California Prune and Apricot Growers' Association, wo die betreffende Stelle folgenden Wortlaut hat:

> „Der Pflanzer willigt ein, daß, falls von seiner Seite aus ein Vertragsbruch hinsichtlich irgend einer Bestimmung über die Lieferung von Pflaumen, Aprikosen oder Kernen erfolgt oder droht, die Genossenschaft zur Erwirkung einer gerichtlichen Verfügung (Injunction) berechtigt sein soll, um den Vertragsbruch oder einen weiteren Vertragsbruch zu verhindern, oder zur Erwirkung eines Pfändungsbeschlusses (Decree for Specific Performance); die Parteien einigen sich ferner darauf, daß es sich hier um einen Vertrag über

den Kauf und Verkauf von persönlichem Eigentum unter besonderen Umständen und Bedingungen handelt, und der Käufer nicht auf den offenen Markt gehen kann, um Pflaumen und Aprikosen oder Kerne zu kaufen und damit irgendwelche Mengen, die der Pflanzer nicht geliefert haben mag, zu ersetzen."

e) Sonstige Bestimmungen.

Was das Stimmrecht angeht, so finden wir den genossenschaftlichen Grundsätzen entsprechend fast allgemein die Bestimmung, daß jedes Mitglied nur eine Stimme hat. Dabei ist es zuweilen möglich, daß die Mitglieder brieflich oder durch Vertreter oder auf beide Arten ihre Stimme abgeben können. Es kommt indessen auch vor, daß das Stimmrecht vom Umsatz des Mitgliedes oder vom Umfang der Erzeugung abhängig gemacht wird. Das ist besonders da der Fall, wo die wirtschaftlichen Verhältnisse weit voneinander abweichen. So finden sich zum Beispiel in einem Teilgebiet der Poultry Producers' of Central California viele Farmer mit großen Geflügelzuchten. Um diesen eine Gewähr zu geben, daß die Genossenschaft nicht zu ihrem Nachteil arbeitet, falls die Zahl der sehr kleinen Farmer eines anderen Gebietes erheblich wachsen sollte, hat man das Stimmrecht in folgender Weise geregelt. Grundsätzlich hat jedes Mitglied nur eine Stimme; es erhält aber eine weitere für jedes Tausend Dutzend Eier, die es jährlich über eine festgelegte Mindestmenge an die Genossenschaft liefert.

Eine bedeutende Frage ist noch die der Länge des Vertrages. Sie wechselt außerordentlich. Es gibt sehr kurzfristige Verträge für eine einzige Erntezeit bis langfristige Verträge, die sich über mehrere Jahre erstrecken.

Folgende Aufstellung gibt uns ein Bild von der Länge der Vertragsfristen von 30 kalifornischen Genossenschaften im Jahre 1924. [1])

Länge des Vertrages	Zahl	v. H.
1 Jahr	10	33,3 Prozent
3 Jahre	4	13,3 Prozent
4 Jahre	3	10,0 Prozent
5 Jahre	7	23,4 Prozent
6 Jahre	1	3,3 Prozent
7 Jahre	2	6,7 Prozent
8 Jahre	1	3,3 Prozent
14 Jahre	2	6,7 Prozent

[1]) Mears and Tobriner, Principles and Practices of Cooperative Marketing, S. 119

Es zeigt sich, daß ein Drittel der Verträge nur auf ein Jahr abgeschlossen wurden. Davon bezog sich der größte Teil auf Bundesgenossenschaften, während die 5jährigen Verträge mit Ausnahme von dreien, auf Einheitsgenossenschaften zurückgingen. In der Tat läßt sich allgemein feststellen, daß letztere die langfristigen Verträge bevorzugen.

Der sich über mehrere Jahre erstreckende Vertrag hat den Vorzug, daß er einer neugegründeten Genossenschaft in den Anfangsjahren einen bestimmten Umsatz sichern soll und kann und ihr Zeit gibt, den Betrieb in Ruhe aufzubauen. Diese längere Frist zum Einarbeiten ist oft sehr wertvoll und erforderlich, wenn wir bedenken, daß bei manchen Waren eine Genossenschaft, die sich auf das Gebiet der Vereinheitlichung der Erzeugung, der Einführung von Handelsmarken, der Absatzwerbung usw. begibt, einige Jahre brauchen kann, ehe sie ihre volle Wirksamkeit entwickelt hat. Solche langen Verträge enthalten aber auch Nachteile. Sie enden meist für alle Mitglieder, auch für die später eintretenden, zu einer bestimmten Zeit und machen dann eine große neue Mitgliederwerbung notwendig. Das bedeutet eine ziemliche Unsicherheit für das Leben der Genossenschaft. Ein erheblicher Kostenaufwand pflegt damit verbunden zu sein, und es ist leicht möglich, daß sich die Gegner gerade diese Zeit zum Angriff gegen die Genossenschaft aussuchen.

Diese Nachteile sucht man durch den sogenannten „laufenden" oder „sich selbst erneuernden" Vertrag, der auf unbestimmte Zeit abgeschlossen wird, zu vermeiden. Die Mitglieder erhalten darin das Recht der jährlichen Kündigung, das sie meist im Laufe eines bestimmten Monats im Kalenderjahr ausüben können.

Viele Großgenossenschaften haben zur Zeit ihres Aufbaues oder bei den später sich wiederholenden Werbefeldzügen zur Gewinnung von Mitgliedern das Inkrafttreten des Vertrages von der eingefügten Bedingung abhängig gemacht, daß die gesammelten Lieferungsverpflichtungen einen bestimmten Umfang der betreffenden Erzeugung in dem geplanten Tätigkeitsgebiet erfassen. Auf diese Weise will man sich von vornherein einen genügenden Umsatz sichern, der die Wirtschaftlichkeit und eine starke Stellung des Unternehmens im Markt gewährleistet.

Bezüglich der Durchführung des Absatzes verleiht der Vertrag der Genossenschaft häufig völlige Freiheit. Es heißt dann, daß die Genossenschaft die Erzeugnisse auf die vorteilhafteste Weise für die Mitglieder verwenden soll. Damit ist es auch in ihre Macht gelegt, etwaige Ueberschüsse zu lagern oder sie zu verarbeiten. Es ist fernerhin möglich, daß der Vertrag die Geschäfte der Genossenschaft nur auf die Mitglieder beschränkt. So vereinbarten die meisten der in den letzten Jahren gegründeten

Großgenossenschaften für Baumwolle, Tabak und Weizen, daß sie keine anderen Erzeugnisse als die ihrer Vertragsmitglieder verwerten wollen. In einigen Staaten sind die Genossenschaften durch das Gesetz, worunter sie eingetragen wurden, zu diesem Verhalten gezwungen.

Immerhin pflegt der größte Teil der amerikanischen landwirtschaftlichen Genossenschaften noch sowohl für Mitglieder als auch Nichtmitglieder tätig zu sein. Die Berichte für 1925 an das Landwirtschaftsamt zeigen, daß dies für etwa 86 Prozent der Genossenschaften der Fall ist. Sozusagen sämtliche berichtenden Genossenschaften für Getreide (98 Prozent) und Milcherzeugnisse (92 Prozent) verwerteten auch Waren von Nichtmitgliedern. Im Viehabsatz betrug die Zahl 66 Prozent, im Absatz von Früchten und Gemüsen 39 Prozent aller in diesen Zweigen erfaßten Genossenschaften. [1])

Zum Schluß müssen wir noch auf eine beachtenswerte neuere Erscheinung in den Mitgliederverträgen hinweisen. Während der „Commodity Marketing"-Bewegung zwar entspricht, daß die Genossenschaften möglichst viele, wenn nicht alle Erzeuger einer bestimmten Warenart zusammenfassen, macht sich in letzter Zeit unter den Farmervereinigungen hier und dort das Bestreben bemerkbar, in bezug auf die Mitgliederhaft wählerischer zu sein und „sie auf Personen zu beschränken, die durch ihre geldliche Unabhängigkeit, Willfährigkeit in der Annahme der Anordnungen der Genossenschaft und andere persönliche Eigenschaften deren Gedeihen sowie die Wirksamkeit und den Erfolg der Arbeiten fördern werden." [2]) In einer Reihe von Genossenschaften, die sich über das ganze Land verteilen, und zu denen die California Walnut Growers' Association, die National Pecan Growers' Exchange in Georgia und der Texas Farm Bureau Cotton Association gehören, zeigt sich diese Auswahlbestrebung in der Einfügung von Bestimmungen, welche besagen, daß Personen, die sich freiwillig von der Genossenschaft unter Einhaltung der festgesetzten Kündigungsfrist zurückgezogen haben, vor dem Ablauf eines Jahres nicht wieder Mitglieder werden können und diejenigen Mitglieder, die ausgeschlossen wurden, für längere Zeit, häufig drei Jahre, an dem Wiedereintritt in die Genossenschaft gehindert sind.

3. Der Werbungs- und Beratungsdienst.

Neben dem Mitgliedervertrag besteht als Haupteinrichtung für den Ausbau der Mitgliedschaftsbeziehungen der Werbungs-

[1]) Agricultural Cooperative Associations, 1925, a. a. O. S. 32
[2]) Nourse, a. a. O. S. 276

und Beratungsdienst. Die meisten Genossenschaften haben eine oder mehrere besondere Abteilungen dafür eingerichtet. Die Aufgaben sind vielfach so getrennt, daß eine Abteilung sich den Fragen widmet, die mit der persönlichen Einstellung des Mitgliedes zu seiner Genossenschaft zusammenhängen. (Membership Service), eine andere den fachlichen Beratungsdienst (Field Service) übernimmt.

a) Mitgliederwerbedienst.

Bei dem ersten, dem Mitgliederwerbedienst, handelt es sich in der Hauptsache um folgende Fragen. Die Abteilung hat einmal die Aufgabe, neue Mitglieder für die Genossenschaft zu werben. Zu diesem Zweck unterhält sie gewöhnlich einen Stab von Leuten (Field Men), welche die noch nicht angeschlossenen Farmer aufsuchen, sie auf die Vorteile der genossenschaftlichen Verwertung ihrer Erzeugnisse hinweisen und Verträge abschließen. Daneben sind diese Leute dazu da, sich nach den Gründen für das Ausbleiben von Lieferungen seitens der Mitglieder zu erkundigen. Sie nehmen die Klagen der Mitglieder entgegen und erteilen Auskunft über alle möglichen Fragen, an welchen den Farmern gelegen ist.

Bleibt die Genossenschaft auf diese Weise mit ihren Mitgliedern in häufiger persönlicher Berührung, so verringert sich die Gefahr, daß die Mitglieder an dem Gang ihres gemeinsamen Betriebes nur geringen Anteil nehmen, in ihm vielleicht nur eine Gelegenheit sehen, um ihre Ernte ein paar Mal günstig abzusetzen und schon auf Grund von geringfügigen Klagen die Lust an der Zusammenarbeit verlieren.

Die Ortsgenossenschaften haben den natürlichen Vorteil, daß sie aus nächster Nähe arbeiten können und in engster Fühlung mit ihren Mitgliedern stehen. Auch die Bundesgroßgenossenschaften, die über einen Unterbau von örtlichen Einheiten verfügen, finden in diesen einen wertvollen Stützpunkt, um von dort aus den Genossenschaftsgeist zu pflegen und zu fördern. Schwieriger gestaltet sich diese Frage bei den Einheitsgroßgenossenschaften, die zuweilen eine riesige Mitgliedschaft umfassen, die weit zerstreut ist und von denen viele die Geschäftsstelle vielleicht nie zu sehen bekommen. Hier ist es am leichtesten, daß die Verbindung mit der Genossenschaft recht lose bleibt. Die Einheitsgroßgenossenschaften sind also besonders darauf angewiesen, einen guten Mitgliederdienst zu entwickeln, der bei allen auftretenden Störungen sofort eingreift, den Genossenschaftsgeist entwickelt und dafür sorgt, daß die Mitglieder zu jeder Zeit zu ihrem genossenschaftlichen Unternehmen halten.

b) Der fachliche Beratungsdienst.

Der fachliche Beratungsdienst befaßt sich gewöhnlich mit den Fragen der Verbesserung der Erzeugungsverfahren, der Bekämpfung von Pflanzenkrankheiten, der Bewässerung, der Untersuchung des Bodens auf seine beste Eignung und ähnlichen Dingen.

Die Aufgabe der Vereinheitlichung der Erzeugung ist meistens getrennt, zuweilen aber auch mit dem technischen Beratungsdienst verbunden. Eine Reihe von Genossenschaften beschäftigen Aufsichtsbeamte, die dafür zu sorgen haben, daß auf den Packstellen das Einstufen in Marktklassen richtig erfolgt. Bei manchen finden wir auch, daß mit dem fachlichen Beratungsdienst die Erhebungen über den Ernteausfall verknüpft sind, auf Grund derer die Geschäftsführung ihren Verkaufsplan ausarbeitet.

Kapitel VII.

Die Kapitalbeschaffung.

Je nach der Art der Kapitalbeschaffung können wir in den Vereinigten Staaten zwischen zwei Gruppen von Genossenschaften unterscheiden: den Kapitalanteilgenossenschaften (Capital-Stock Associations) und den kapitalanteillosen Genossenschaften (Non-Stock Associations). Beide wollen wir nacheinander einer näheren Betrachtung unterziehen.

1. Die Kapitalanteilgenossenschaften.

Die Ausgabe von Kapitalanteilen ist die ältere Form der Kapitalversorgung. Durch den Erwerb von Kapitalanteilen wird zugleich die Mitgliedschaft begründet. „Diese Uebung hat das Verdienst," sagt Nourse, „den genossenschaftlichen Grundsatz zu betonen, daß der Beitrag von fest angelegtem Kapital eine der Verpflichtungen des Mitgliedes der Genossenschaft gegenüber darstellt. Sie hat indessen zwei entschiedene Nachteile. Erstens, weil sie den Umfang des Ankaufs von Kapitalanteilen (zwischen der untersten und der obersten Grenze) zu einer Angelegenheit persönlicher Entscheidungen macht, ist sie in nicht geringem Maße an der ungenügenden Kapitalversorgung der Farmerkornspeicher und ähnlicher genossenschaftlicher Unternehmungen schuld gewesen. Zweitens, lag es in ihrer Entwicklung, die übliche Ansicht in bezug auf die Kapitalgesellschaft, daß der Kapitalanteilbesitz in erster Linie auf die Vorteile Anspruch hat, die der Tätigkeit der Vereinigung entspringen, zu verewigen, und die Zahlung einer genügend hohen Zinsrate, die Anlagesuchende anlocken soll, zur Hauptsache der Geschäftsführung zu machen." [1]) Der Vorrang des Kapitals und das Streben nach hohen Zinszahlungen widersprechen jedoch den bekannten genossenschaftlichen Grundsätzen, wonach in einer Genossenschaft die Person in den Vordergrund tritt und die Erfolge nicht nach der Menge der Anteile unter die Mitglieder verteilt werden sollen, sondern nach Maßgabe der Inanspruchnahme des Geschäftsbetriebes.

Die Höhe der Dividenden, die von den amerikanischen Genossenschaften auf die Kapitalanteile gezahlt werden, ist schwan-

[1]) Nourse, a. a. O. S. 53

kend. Das Landwirtschaftsamt hat aus den Berichten von mehreren Hundert Genossenschaften festgestellt, daß sie sich von 3 bis auf 15 Prozent beläuft. Im allgemeinen bleiben die Dividenden unter 8 Prozent. Im ganzen zahlten etwa 63 Prozent der Genossenschaften nicht über diesen Satz. Nur eine sehr geringe Anzahl verteilte Dividenden von über 10 Prozent. [1])

Die Kapitalanteile können entweder gar nicht oder nur beschränkt übertragbar sein. Dies geschieht zu dem Zweck, um Personen, die mit den Zielen der Genossenschaft nicht völlig übereinstimmen, fernzuhalten. Die Einschränkung ist indessen nicht allgemein. Ihre Durchführbarkeit hängt von der einzelstaatlichen Gesetzgebung ab, die sie unter Umständen vereiteln kann. So fehlen in manchen Staaten entsprechende Gesetze, welche die Einhaltung einer auf Begrenzung der Uebertragbarkeit hinauslaufenden Bestimmung erzwingen lassen.

Die Form, in der die Beschränkung erfolgt, ist bei einigen Genossenschaften so, daß in den Satzungen die Uebertragbarkeit vermerkt ist und die entsprechenden Bestimmungen auch auf den Kapitalanteilen selbst erscheinen. Es ist auch möglich, daß sich die Mitglieder durch die Unterzeichnung eines besonderen Abkommens zur Einhaltung der einschränkenden Bestimmungen verpflichten müssen. Vielfach hat sich die Genossenschaft das Vorkaufsrecht ausbedungen. Falls sie die Anteile indessen nicht in bestimmter Frist aufnehmen kann, so kann sich das Mitglied auch einen beliebigen anderen Käufer suchen.

In manchen Fällen sind die Genossenschaften dazu übergegangen, verschiedene Arten von Kapitalanteilen auszugeben. Das geschah dann in der Form, daß gewöhnliche Anteile mit Stimmrecht den Mitgliedern vorbehalten blieben, während zwecks weiterer Kapitalbeschaffung Vorzugsaktien eingeführt wurden, die sowohl von Mitgliedern wie Außenstehenden erworben werden können. Diese Vorzugsaktien haben in der Regel kein Stimmrecht oder es ist so beschränkt, daß aus ihnen kein merklicher Einfluß hergeleitet werden kann.

Die Kapitalanteilform ist augenblicklich noch am meisten in den Vereinigten Staaten anzutreffen. Nach einer Schätzung des Landwirtschaftsamtes wurde sie im Jahre 1925 von etwa 70 Prozent der damals bestehenden Genossenschaften angewandt. [2]) Sie ist vornehmlich unter denjenigen Genossenschaften verbreitet, die viel Kapital benötigen. Das trifft zu auf Getreideabsatzgenossenschaften, die Kornhäuser errichten müssen, auf genossenschaftliche Molkereien und Käsereien, die sehr kostspieli-

[1]) Agricultural Cooperative Associations, a. a. O. S. 31
[2]) Agricultural Cooperative Associations, a. a. O. S. 31 1925

ger Einrichtungen bedürfen, und auch auf Frucht- und Gemüseabsatzgenossenschaften mit ihren Pack- und Lagerhäusern. Die Untersuchungen des Landwirtschaftsamtes für die Zeit von 1924/25 zeigen auch, daß fast alle Farmergetreidehäuser (98 Prozent) mit Kapitalanteilen aufgebaut waren. Die Kapitalversorgung von 85 Prozent der Genossenschaften für Milcherzeugnisse erfolgte in derselben Weise. Der Hundertsatz für Frucht- und Gemüseabsatzgenossenschaften beträgt 39 Prozent, für Geflügel- und Eierabsatzgenossenschaften 35 Prozent. [1])

2. Die kapitalanteillose Genossenschaft.

Der Kapitalanteilgenossenschaft gegenüber hat sich die kapitalanteillose Genossenschaft entwickelt. Die Bezeichnung „kapitalanteillos" bedeutet nicht etwa kapitallos, sondern nur, daß solche Genossenschaften ihre Geldmittel auf andere Weise aufbringen. Dies kann der Fall sein in der Form von Mitgliedschaftsbeiträgen, durch den Verkauf von Kapitalanteilen die sich auf Hilfsgesellschaften beziehen, durch Anleihen von den Mitgliedern, Darlehen von Banken, und ähnliche Verfahren.

Ihrem Wesen nach strebt die kapitalanteillose Genossenschaft dahin, sowohl dem von den Mitgliedern wie dem von Außenstehenden stammenden Anlagekapital den Charakter einer bloßen Anleihe zu verschaffen. In der Hauptsache will sie die nötigen Geldmittel nach Maßgabe des Umsatzes von ihren Mitgliedern erhalten, anstatt sie durch hohe Zinssätze von außerhalb anzuziehen. Außerdem gibt sie Gelegenheit, den Einfluß auf die Mitgliedschaft stärker zu gestalten, als es im Falle der Kapitalanteilgenossenschaft möglich ist. Die Mitgliedschaft kann nämlich leichter unübertragbar gemacht oder in ihrer Uebertragbarkeit eingeschränkt werden, da sie von Kapitalanteilen, die ja in Fortfall geraten sind, völlig losgelöst ist. Aus demselben Grunde erscheint bei der kapitalanteillosen Genossenschaft die Gefahr der Entartung geringer. Das Fehlen der Kapitalanteile läßt auch keine Dividendenzahlung aufkommen, und damit ist eine Entwicklung verhindert, die dahin gehen könnte, aus der Genossenschaft ein nach eigenem Gewinn strebendes Unternehmen zu machen, das möglichst hohe Dividenden ausschüttet.

Was die Mitgliedschaftsbeiträge anbetrifft, so besteht an und für sich kein Grund dagegen, daß sie nicht genau so hoch sein können wie die Einzahlungen der Mitglieder gegen Kapitalanteile. Indessen hat es sich erwiesen, daß hohe Beiträge vielfach schwerer zu erheben sind. Insbesondere würden sie einen

[1]) Agr. Coop. Ass. 1925 S. 31

Werbefeldzug zur Gewinnung neuer Mitglieder sehr behindern. Die Mitgliedschaftsbeiträge sind deshalb oft nur so hoch bemessen, daß sie ausreichen, um die Genossenschaft ins Leben zu rufen und die Geschäfte bis zur ersten Absatzzeit zu führen. Dann ist es möglich, weitere Mittel durch Abzüge von dem Erlös für die Erzeugnisse zu beschaffen.

Da die Mitgliedschaftsbeiträge völlig unausreichend sein können, haben die kapitalanteillosen Genossenschaften auch andere Pläne befolgt, nach denen sie sich die nötigen Mittel zuführen. Einer dieser Pläne sieht die Angliederung von Hilfskapitalgesellschaften (Subsidiary Corporations) vor. Diese Hilfsunternehmungen geben meistens zwei Arten von Kapitalanteilen aus, gewöhnliche und Vorzugsanteile. Der Verkauf der gewöhnlichen Anteile, die mit Stimmrecht versehen sind, pflegt auf die Genossenschaft und ihre Mitglieder beschränkt zu sein. Die Vorzugsanteile, denen in der Regel das Stimmrecht fehlt, können dagegen von beliebigen Anlagesuchenden erworben werden.

Die Hilfsgesellschaften sind gewöhnlich durch Vertrag an ihre Genossenschaften gebunden. Letztere mögen sie darin mit den Aufgaben der Lagerung, Verpackung, Verarbeitung oder anderen Diensten beauftragen. Die Zahlungen dafür sind meist so geregelt, daß sie die Unkosten decken und außerdem noch genügend übrig bleibt, um die Zinsen auf die gewöhnlichen Anteile und Vorzugsanteile, wenn solche ausgegeben sind, regelmäßig begleichen zu können. Oft ist auch vorgesehen, daß die Zahlungen der Genossenschaft an die Hilfsgesellschaft noch einen Betrag erübrigen, der ausreicht, um einen bestimmten Teil der Vorzugsanteile nach und nach einzuziehen. In der Regel sind die Dienste der Hilfsgesellschaft streng auf die Genossenschaft beschränkt. Eine Ausnahme findet sich zuweilen in bezug auf die Lagerung. Hier mag es der Hilfsgesellschaft auch erlaubt sein, Waren von Außenseitern aufzunehmen. Durch die enge Verbindung beider Seiten, die durch den Vertrag und den Besitz der gewöhnlichen, stimmberechtigten Kapitalanteile hervorgerufen wird, liegt die Führung sozusagen in einer Hand. In manchen Fällen sind die Leiter der Genossenschaft und der Hilfsgesellschaft sogar dieselben Personen.

Diese Angliederung von Nebenunternehmungen hat sich als ein dienliches und passendes Mittel erwiesen, um langfristiges Kapital für die nötigen Gebäude und Einrichtungen von beliebigen Anlagesuchenden heranzuziehen, ohne Gefahr zu laufen, daß die Außenstehenden einen Einfluß auf den Gang der Warenverwertung der Genossenschaft erhalten. Es macht sich darin gleichzeitig ein neuer Zug in der amerikanischen Genossenschaftsbewegung geltend, der darauf hinausgeht, eine klarere

Trennung zwischen der Absatzgenossenschaft einerseits und den Verarbeitungs- und Lagerungsstätten anderseits herbeizuführen. Der Hauptkapitalbedarf pflegt im Zusammenhang mit den letztgenannten Einrichtungen zu entstehen. Infolgedessen entwickelt sich das heutige amerikanische landwirtschaftliche Genossenschaftswesen häufig in der Weise, daß die Absatzgenossenschaft in der Form einer kapitalanteillosen Genossenschaft errichtet wird und diese sich Nebenbetriebe für die Sammlung, Verpackung, Lagerung, Verarbeitung und ähnliche Aufgaben als Hilfskapitalgesellschaften angliedern.

Ein anderer Weg, welchen einige kapitalanteillose Genossenschaften beschritten haben, um sich Anlagekapital zu beschaffen, ist derjenige einer Bankanleihe, deren Zurückzahlung allmählich durch Abzüge von dem Erlös für die verkauften Erzeugnisse der Mitglieder erfolgen sollte. Als Grundlage dienten in solchen Fällen in der Regel Schuldverschreibungen von Mitgliedern der Genossenschaft, manchmal auch eine Gesamthaftung der Mitglieder. Letzteres können wir vor allem bei den ersten genossenschaftlichen Molkereien beobachten. Indessen wird das Borgen des ganzen oder größten Teils des nötigen Anlagekapitals von Außenstehenden vielfach aus dem Grunde abgelehnt, weil man darin eine Gefahr der Gleichgültigkeit der Mitglieder in Bezug auf die Selbstaufbringung der Mittel erblickt.

Leiht die kapitalanteillose Genossenschaft ihre erforderlichen Geldmittel von den Mitgliedern selbst, so geschieht das vielfach in der Weise, daß jedes Mitglied eine bestimmte Summe nach Maßgabe des geschätzten Umsatzes zur Verfügung stellt. Gegen diese Einzahlungen werden in der Regel Zins- und Schuldverschreibungen ausgegeben. Um sie mit der Zeit einzuziehen, verschafft sich die Genossenschaft die nötigen Mittel durch regelmäßige Abzüge von den Verkaufserlösen für die Erzeugnisse. Dabei kann sie in der Weise verfahren, daß sie bei der Rückzahlung fälliger Schuldverschreibungen neue an ihre Mitglieder ausgibt, die ihrerseits wieder nach einer bestimmten Zeit eingezogen werden. Auf diese Weise wird die Zusammensetzung des Anlagekapitals dauernd in der Richtung beeinflußt, daß die Mitglieder in dem Maße zu der Geldversorgung beitragen, in dem sie den genossenschaftlichen Betrieb in Anspruch nehmen. Gibt ein Mitglied die Landwirtschaft auf oder zieht es fort, so lockert sich auch die geldliche Verbindung, während sie sich bei neuen Genossen in derselben Weise steigert. Man spricht in diesem Falle von einem „Revolving Fund", einer „zurückfließenden Geldanlage".

In den letzten Jahren sind viele Großgenossenschaften ohne Kapitalanteile aufgebaut worden, während vorher sich dieser

Kapitalbeschaffungsform in der Hauptsache solche Genossenschaften bedienten, deren Anfangskapitalbedarf nicht groß war. Hierher gehören beispielsweise die Viehabsatzgenossenschaften, von denen das Landwirtschaftsamt feststellte, daß für die Zeit 1924/25 nur etwa 16 Prozent in den Vereinigten Staaten Kapitalanteile ausgegeben hatten. [1])

Auf die Ausbreitung der kapitalanteillosen Genossenschaften ist auch die Gesetzgebung nicht ohne Einfluß gewesen. Das Clayton-Gesetz von 1914, das eine Neuerung in der Anti-Trustgesetzgebung brachte, nimmt an einer Stelle auf solche Genossenschaften Bezug und räumt ihnen eine besondere Vergünstigung ein, die anscheinend ihre Ausbreitung fördern sollte. Auf dieses Gesetz soll jedoch erst später eingegangen werden. (Siehe Kapitel VIII.) Hier sei nur noch erwähnt, daß die Bezeichnung kapitalanteillose Genossenschaft oft noch mit dem Zusatz „gewinnlos" (non-profit) verbunden wird. Damit ist gemeint, daß der genossenschaftliche Betrieb nicht eingerichtet ist, um für sich oder für seine Mitglieder im allgemeinen Gewinne zu machen, sondern nur für seine Mitglieder als Erzeuger.

3. Beschaffung von Mitteln zur Bevorschussung der Warenlieferungen.

Neben Anlagekapital benötigt eine Genossenschaft unter Umständen auch umfangreiche Geldmittel zur Bevorschussung der Warenlieferungen, die sie von ihren Mitgliedern erhält. Die Bevorschussung kommt vor allem für solche Genossenschaften in Frage, die sich zur Aufgabe machen, die Erzeugnisse über gewisse Zeiträume hinwegzubringen und den Markt nach einem bestimmten Absatzplan zu füttern. Zu einem Hauptmittel, sich die nötigen Beträge zu verschaffen, haben sich die Erzeugnisse selbst entwickelt. Das heißt, die Genossenschaft sucht, auf Grund der Warenvorräte mit Hilfe der dagegen ausgestellten Lagerscheine Darlehen aufzunehmen und bezahlt damit ihre Mitglieder.

In diesem Zusammenhang spielt die Verfassung des Lagerhaus- und Lagerscheinwesens eine entscheidende Rolle. Da in den meisten amerikanischen Staaten die Gesetze verbieten, daß ein Unternehmen Lagerscheine auf sich selbst ausstellt, so mußten die Genossenschaften, die ihre Waren in eigenen Lagerhäusern verwahrten, einen Ausweg suchen. Diesen fanden sie in der Errichtung von Hilfslagerhausgesellschaften, die seit 1921 weite Verbreitung erfahren haben. Zwar war damit das gesetzliche Hindernis beseitigt, es blieben aber noch die Schwierigkeiten zu

[1]) Agr. Coop. Ass., 1925, S. 31

überwinden, welche die Bankwelt der Beleihung von Lagerscheinen entgegensetzte. Das Lagerhauswesen genoß von Seiten der Banken kein großes Vertrauen, da es in vielen Staaten recht schlecht betrieben wurde. Vor allem verhielten sich die Hauptgeldmärkte ablehnend gegen die Aufnahme von Lagerscheinen. Drei Ereignisse haben sehr dazu beigetragen, die Lage zu verbessern. Das sind die Lagerhausgesetzgebung der Vereinigten Staaten, die Tätigkeit der War Finance Corporation und die landwirtschaftliche Kreditgesetzgebung. Wir können hierauf im folgenden jedoch nur ganz kurz eingehen.

4. Lagerhausgesetzgebung.

Das Lagerhausgesetz der Vereinigten Staaten wurde am 11. August 1916 mit dem Zweck erlassen, für ordentliche Lagergelegenheiten zu sorgen, die vorhandenen Mißbräuche im Lagerhauswesen und die schlechte Leitung von Lagerhäusern zu beseitigen, den geeigneten Absatz der landwirtschaftlichen Erzeugnisse zu fördern und einen Lagerschein zu entwickeln, der von den Banken allgemein als Sicherheit für Darlehen angesehen würde. Es bezieht sich auf die Verleihung der bundesamtlichen Anerkennung an solche Lagerhäuser, die sich darum bewerben und den gestellten Anforderungen genügen. Mit der Anerkennung unterwerfen sich die Lagerhäuser der Aufsicht des Landwirtschaftsamtes der Vereinigten Staaten. Die Lagerhausbesitzer müssen vorher eine Schuldverschreibung ausstellen, welche diejenigen, die ihre Erzeugnisse bei ihnen einlagern, vor Verlusten schützen soll. Gleichzeitig sieht das Bundeslagerhausgesetz die Verleihung der amtlichen Anerkennung an solche Personen vor, welche die landwirtschaftlichen Erzeugnisse prüfen, wiegen und einsorten. Ursprünglich erstreckte sich das Gesetz nur auf Baumwolle, Getreide, Wolle und Tabak. Durch ein Zusatzgesetz vom Jahre 1923 erhielt der Landwirtschaftssekretär die Ermächtigung, fortan die Erzeugnisse zu bestimmen, die für die bundesamtliche Lagerung in Frage kommen sollten. Seitdem sind folgende Erzeugnisse hinzugetreten: Erdnüsse, Spätkartoffeln, Besenkorn, getrocknete Bohnen und Früchte sowie Syrup.

Das Gesetz hat sich für viele Genossenschaften, die entsprechende Erzeugnisse eingelagert haben und sich auf Grund der Lagerscheine Darlehen für die Bevorschussung ihrer Mitglieder zu verschaffen suchten, als sehr vorteilhaft erwiesen. Es verhindert nicht, daß auch Hilfslagerhausgesellschaften, welche sich viele Genossenschaften, wie bereits erwähnt, in den letzten Jahren angegliedert haben, die bundesamtliche Anerkennung erhalten, falls sie den Anforderungen genügen. Von Fachleuten des

Landwirtschaftsamtes wird jedoch die Ansicht vertreten, daß die Genossenschaften mit solchen Hilfslagerhäusern im Falle eines angespannten Geldmarktes höchst wahrscheinlich weniger auf Grund ihrer Lagerscheine selbst als auf ihren Ruf und Stand hin Darlehen erhalten werden. Die Hilfslagerhausgesellschaft ist nämlich eine Schöpfung, die, wie schon früher beschrieben, sozusagen nur auf dem Papier als eine besondere Gesellschaft besteht. In fast allen Fällen befindet sie sich unter völliger Aufsicht der Genossenschaft und wird häufig von ein und denselben Personen geleitet. Mit der Leitung hat die Genossenschaft aber auch die Macht über die im Hilfslagerhaus eingelagerten Waren in ihren Händen. Liegen die Dinge so, dann ergibt sich sofort ein Widerspruch mit der Regel der Bundesreservebanken, wonach Lagerscheine über Waren, die nicht unabhängig lagern, für Rediskontierungen nicht genommen werden.

In einem flüssigen Geldmarkt werden die Banken natürlich geneigt sein, nachgiebiger zu verfahren und über diesen Punkt hinwegzusehen. Wenn aber eine Geldverknappung einsetzt, so besteht die obige Gefahr, daß mit einer eintretenden stärkeren Sichtung die Genossenschaften mit Hilfslagerhausgesellschaften Schwierigkeiten haben werden, mit Hilfe ihrer Lagerscheine Darlehen aufzunehmen. Infolgedessen ist das Landwirtschaftsamt bemüht, die Genossenschaften, die sich bundesamtlich anerkannte Lagerhäuser angliedern wollen, auf sein Bedenken aufmerksam zu machen und ihnen zu empfehlen, lieber von solchen Lagerhausplänen abzulassen und vor allem sich nicht dort mit dem besondere Fachkenntnisse erfordernden Betrieb von Lagerhäusern zu belasten, wo ein zuverlässiges Lagerhaus in der Nähe vorhanden ist.

5. Die War Finance Corporation.

Die War Finance Corporation, die im April 1918 zum Zwecke der Geldversorgung von kriegswichtigen Industrien und Unternehmungen in den Vereinigten Staaten gegründet wurde, erhielt durch das landwirtschaftliche Kreditgesetz vom August 1921 die Ermächtigung zur Verleihung von Darlehen „an jede genossenschaftliche Erzeugervereinigung, die Vorschüsse für landwirtschaftliche Zwecke gegeben haben mag." Dadurch, daß sie sofort einigen Genossenschaften große Anleihen auf Grund von Lagerscheinen, die von bundesamtlich anerkannten Lagerhäusern ausgestellt waren, gewährte, hat sie in hohem Maße mit dazu beigetragen, daß diese Art von Sicherheiten in der amerikanischen Bankwelt, vor allem auf den großen Geldmärkten des Landes, allgemeine Aufnahme gefunden hat. Die Laufzeit sol-

cher Darlehen betrug nicht über ein Jahr. Indessen bestand die Möglichkeit der Erneuerung, so daß die Gelder bis auf drei Jahre ausgeliehen werden konnten. Die Umstellung der War Finance Corporation auf eine landwirtschaftliche Kreditanstalt war jedoch nur als eine vorübergehende Maßnahme gedacht, um der Landwirtschaft in einer Zeit schwerer Bedrückung zu helfen. Durch eine Bestimmung im Zusammenhang mit den landwirtschaftlichen Kreditgesetzen von 1923 wurde die Gesellschaft angewiesen, bis zum März des folgenden Jahres die Erteilung von Darlehen einzustellen und bis zum Juni 1927 ihre sämtlichen Geschäfte glattzustellen.

6. Die landwirtschaftliche Kreditgesetzgebung.

Durch die landwirtschaftlichen Kreditgesetze vom Jahre 1923 verfolgte die Bundesregierung das Ziel, auch den kurzfristigen landwirtschaftlichen Kredit durch eine dauerhafte Maßnahme zu heben, nachdem sie bereits im Jahre 1916 die Frage der Verbesserung des langfristigen Kredits durch die Schaffung von zwölf Bundesbodenkreditbanken (Federal Land Banks) in Angriff genommen hatte. Durch diese weitere Regelung wurde eine selbe Anzahl von Bundeszwischenkredit- oder Betriebskreditbanken (Federal Intermediate Credit Banks) dem bestehenden Gefüge angegliedert. Sie sind berechtigt, unmittelbare Darlehen an genossenschaftliche Erzeugervereinigungen auf Grund von Lagerscheinen über Stapelerzeugnisse oder anderer annehmbarer Sicherheiten zu erteilen. Die Darlehen können sich auf 6 Monate bis drei Jahre erstrecken. Auch ist eine Erneuerung möglich, falls eine Notwendigkeit dazu vorliegt und die Sicherheit und Geschäftsverfahren der Genossenschaft zufriedenstellend sind. Die Beleihungsfähigkeit der zwölf Kreditbanken belief sich im Jahre 1925 auf annähernd 660 Millionen Dollar. [1]) Der Betrag der bis dahin in unmittelbaren Anleihen an genossenschaftliche Unternehmungen mit etwa 600 000 Farmermitgliedern, vergeben worden war, belief sich auf über 91 Millionen Dollar. [2]) Gleichzeitig sahen die landwirtschaftlichen Kreditgesetze von 1923 die Gründung von landwirtschaftlichen Kreditgesellschaften (Agricultural Credit Corporations) vor, deren Kapital nicht unter 250 000 Dollar betragen und von privater Seite aufgebracht werden sollte. In einigen Fällen sind die Genossenschaften Hauptkapialanteilbesitzer geworden. Bis zum Schluß des Jahres 1926

[1]) Williams, Financing of Cooperation Association through Intermediate Credit Banks, American Cooperation, 1925, Vol. I., S. 398
[2]) ebenda S. 400

hatten sich nach einer Feststellung des Landwirtschaftsamtes etwa 400 solcher landwirtschaftlicher Kreditgesellschaften und Viehbeleihungsanstalten gebildet, um die Beleihungsmöglichkeiten der Zwischenkreditbanken auszunutzen. Um dieselbe Zeit hatte die Summe der von letzteren Banken an jene landwirtschaftlichen Kreditanstalten und auf unmittelbarem Wege an Genossenschaften erteilten Anleihen die Höhe von fast 490 Millionen Dollar erreicht. [1])

[1]) Agr. Coop. Ass. 1925, S. 66

Kapitel VIII.

Das amerikanische Genossenschaftsrecht.

Wir wenden uns nunmehr der rechtlichen Seite der amerikanischen landwirtschaftlichen Genossenschaftsbewegung zu. Die staatliche Gesetzgebung, die sich auf die genossenschaftlichen Vereinigungen bezieht, hat einen hohen Grad erreicht und bedeutet mehr als eine bloße Anerkennung des genossenschaftlichen Marktwesens. In ihr liegt zugleich eine tatkräftige Förderung der Genossenschaftsbewegung, indem sie Formen und Verfahren zu Recht erhoben hat, die es ermöglichen, Großgenossenschaften aufzubauen und mit deren Hilfe einen beträchtlichen Einfluß am Markt zu erhalten.

Anderseits ist in den Vereinigten Staaten im Zusammenhang mit der genossenschaftlichen Vermarktung der Erzeugnisse, hauptsächlich nach dem Aufkommen der Großgenossenschaften, wiederholt die Frage aufgetaucht, ob die Absatzgenossenschaften nicht gegen die Antitrustgesetzgebung verstoßen? In früheren Jahren hatten die Farmer selbst einen heftigen Kampf gegen die Marktbeherrschung seitens des Handels und der Industrie geführt. Es liegt gleichsam eine Ironie darin, daß nun die Gegner bei verschiedenen Gelegenheiten dieselben Antimonopolgesetze, deren Einführung auf Betreiben der Farmer zustande gekommen war, zu benutzen versuchten, um Genossenschaften als marktbeherrschende und den Handel einschränkende Unternehmungen für ungesetzlich zu erklären und zu vernichten. Bevor wir zusehen, wie sich die Dinge in dieser Beziehung für die amerikanischen landwirtschaftlichen Genossenschaften entwickelt haben, wollen wir die Entfaltung der staatlichen genossenschaftlichen Gesetzgebung in kurzen Zügen streifen und ihre bemerkenswertesten Bestimmungen hervorheben.

1. Die staatliche genossenschaftliche Gesetzgebung.

Die Geschichte der staatlichen genossenschaftlichen Gesetzgebung ist sehr vielseitig. Sie beginnt mit dem Genossenschaftsgesetz, das der Staat Michigan im Jahre 1865 erließ.[1]) Die erste Zeit brachte nur geringe Fortschritte. Nur etwa 10 Staaten hat-

[1]) Vergl. Nourse, a. a. O. S. 39

ten bis 1900 besondere Gesetze für Genossenschaften eingeführt. Seitdem nahm die Entwicklung einen schnelleren Gang an. Heute haben alle Staaten, mit Ausnahme von Delaware, Gesetzesbestimmungen, die sich auf Genossenschaften beziehen.

Eine größere Einheitlichkeit ist seit 1921 in die Genossenschaftsgesetzgebung durch die weite Verbreitung des sogenannten „Mustergesetzes für genossenschaftliches Marktwesen" hineingekommen, das von zahlreichen Staaten vollständig oder mit geringen Aenderungen angenommen worden ist. Die Bundesregierung hat bis jetzt kein Bundesgesetz für die Eintragung von Genossenschaften erlassen, obwohl dies verschiedentlich angeregt worden ist. Anscheinend gibt jedoch die rege staatliche Tätigkeit auf diesem Gebiete den Genossenschaften wenig Anlaß, sich für die Verwirklichung solcher Vorschläge einzusetzen.

Bevor die Staaten besondere Gesetze für Genossenschaften eingeführt hatten, bestanden die ersten nach den Rochdaler Grundsätzen aufgebauten Genossenschaften zum Teil formlos, zum Teil waren sie hier und da nach den Gesetzen über gewöhnliche Kapitalgesellschaften eingetragen. Dieser Zustand erwies sich jedoch nicht als tragbar. Viele Staaten schrieben in ihren Gesetzen vor, daß das Stimmrecht sich nach der Menge der Kapitalanteile richten und die Gewinne nach der Kapitalanlage verteilt werden sollten. Auch da, wo dies nicht der Fall war, zeigte sich das allgemeine Kapitalgesellschaftsrecht dem Genossenschaftswesen zu fremd. Die einsetzende Genossenschaftsgesetzgebung brachte indes bis vor etwa 10 Jahren nur geringe Abweichungen. Die bis dahin entstandenen alten sogenannten Gesetze nach dem Rochdaler Muster beschränkten sich überwiegend darauf, nur solche Bestimmungen einzuführen, die eine stärkere Gleichberechtigung der Mitglieder und die Verteilung der Gewinne eher nach der Inanspruchnahme des Geschäftsbetriebes als nach der Kapitalanlage bewirken sollten. Erst mit dem Aufkommen der kapitalanteillosen Genossenschaften und ihrer Verfahrensweise sind drei neue Gesichtspunkte in die Gesetzgebung hineingetragen worden. Diese betreffen die Vermeidung der Kapitalanteile, die Ausschaltung der Gewinne durch die Einführung des Grundsatzes der Kostenberechnung für die Dienstleistungen der Genossenschaften und die Beschränkung der Geschäfte auf die Mitglieder. Noch nicht voll und klar anerkannt in den Gesetzen von Kalifornien und Alabama von 1909 und Texas von 1917, sowie in den Gesetzen derjenigen Staaten, welche dem kalifornischen Beispiel folgten, fanden diese Neuerungen ihren Niederschlag in einem Mustergesetzentwurf des Landwirtschaftsamtes vom Jahre 1917, der in einer Reihe von Staaten in unveränderter Form zu Gesetz wurde oder zum Teil über-

nommen wurde. Die „Commodity-Marketing"-Bewegung hat die Entwicklung noch weiter vorangetragen. Entsprechend dem hohen Wert, den sie im Verfolg ihrer Ziele, die einzelnen Erzeugungszweige der Landwirtschaft zu einem leistungsfähigen und einflußreichen genossenschaftlichen Marktwesen aufzubauen, auf eine vertragliche Bindung der Mitglieder an die Genossenschaft legt, haben die Führer, die sich in gesetzlicher Hinsicht für die Bewegung einsetzten, die Einführung von Gesetzen zu bewirken versucht, die solche Mitgliederverträge nicht nur anerkennen, sondern auch die Ergreifung scharfer Maßnahmen zu ihrer Aufrechterhaltung und Durchführung ermöglichen.

Unter diesen Führern ragt vor allem Anwalt Sapiro hervor. Sein Gesetzentwurf, der im Jahre 1921 in Texas und einigen anderen Südstaaten den gesetzgebenden Körperschaften vorgelegt wurde, hat einen schnellen Siegeszug durch das ganze Land genommen. „Mit der Hinzufügung von etwa 14 Staaten im Jahre 1923 zu der Liste derjenigen, welche dieses Gesetz annahmen, und kleineren Hinzuzählungen in den Jahren 1924 und 1925 (wobei hier Staaten einbezogen sind, welche die bestehenden Gesetze mit dem neuen Gesetz in wesentlichen Gleichlaut brachten) kann jetzt gesagt werden, daß alle mit Ausnahme von acht Staaten der Union in kurzer Zeit eine Gesetzgebung angenommen haben, welche die Hauptzüge enthält, die in diesem Gesetz als charakteristisch angesehen werden müssen. [1])

Gewöhnlich wird das im Jahre 1922 erlassene sogenannte „Bingham Gesetz" des Staates Kentucky, das einige Verbesserungen auf Grund der ersten Erfahrungen mit dem Gesetz aufweist, als die eigentümliche Form des „Sapiro Gesetzes" angesehen. Wir legen es deshalb der nun folgenden Betrachtung der neueren amerikanischen landwirtschaftlichen Genossenschaftsgesetzgebung zu Grunde. In welcher Weise die öffentliche Anerkennung der genossenschaftlichen Bestrebungen ihren Niederschlag darin gefunden hat, geht deutlich aus den Stellen hervor, an denen das Gesetz etwas über den Zweck und die Gründe seiner Erlassung aussagt. Es heißt zunächst in der Einführung:

> Um das verständige und richtige Marktwesen für landwirtschaftliche Erzeugnisse mit Hilfe von Genossenschaften vorwärtszubringen, zu pflegen und zu ermutigen, um Meinungsgeschäfte und Vergeudungen auszuschalten, die Verteilung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse zwischen Erzeuger und Verbraucher so unmittelbar zu gestalten, wie es auf wirksame Weise erreicht werden kann und dem landwirtschaft-

[1]) Nourse, a. a. O. S. 101

lichen Absatzwesen Stetigkeit zu verleihen, zu diesem Zweck ist dieses Gesetz erlassen."

Ueber die Gründe, die das Gesetz für die notwendige Förderung der Genossenschaften angibt, lesen wir weiter im fünften Abschnitt:

„Es wird hier anerkannt, daß die Landwirtschaft sich durch eigenbetriebliche Erzeugung kennzeichnet im Gegensatz zu der Betriebsweise in Gruppen oder Fabriken, die anderen Formen der gewerblichen Erzeugung eigentümlich ist, ferner, daß die übliche Form der Kapitalgesellschaft den gewerblichen Gruppen es erlaubt, sich zu dem Zwecke zusammenzuschließen, um Güter in Gruppen zu erzeugen und dann ebenfalls gemeinschaftlich abzusetzen, weiterhin, daß es im Sinne der Gesamtheit liegt, den Farmern zu gestatten, ihr Gewerbe auf den hohen Stand der Leistungsfähigkeit und kaufmännischen Tüchtigkeit zu bringen, der klar aus den verarbeitenden Gewerben hervorgeht, ebenfalls, daß das Wohl der Gesamtheit dringend vor Verhinderung der Abwanderung von dem Land in die Stadt erfordert, um die landwirtschaftliche Erzeugung aufrechtzuerhalten und den landwirtschaftlichen Bedarf des Volkes sicherzustellen, ferner, daß das öffentliche Wohl es verlangt, daß der Farmer ermutigt wird, ein besseres und unmittelbareres Absatzwesen anstelle des blinden, unwissenschaftlichen und spekulativen Verkaufens der Ernten zu erzielen . . ."

Das Gesetz ermächtigt sowohl zur Errichtung von Kapitalanteilgenossenschaften wie zur Gründung von Genossenschaften nach der kapitalanteillosen Form. (Abschnitt 3). Es beschränkt die Beziehungen zu Nichtmitgliedern auf die Lagerung von deren Erzeugnissen. (Abschnitt 6a). In die vorgeschriebenen Satzungen können u. a. solche Bestimmungen aufgenommen werden, die sich auf die Ausübung des Stimmrechts beziehen, auf die Bedingungen, unter denen die Mitgliedschaft oder Kapitalanteile erworben werden können, die Zugehörigkeit zu der Vereinigung aufhört und die Anteile sich übertragen lassen. Daneben bieten sie Raum für die Festsetzung von Gründen, die zur selbsttätigen Aufhebung der Rechte eines Mitgliedes führen und seine Wählbarkeit ausschließen, für die Darlegung der Wirkungen, welche die Ausschließung eines Mitgliedes zeitigt, für die Vorschriften über die Abschätzung der Anteilwerte im Falle des Austritts oder der Ausschließung und einige ähnliche Punkte. (Abschnitt 10).

Ueber das Stimmrecht heißt es in dem Gesetz:

„Kein Mitglied oder Kapitalanteilbesitzer soll mehr als ein Stimmrecht haben, ohne Rücksicht auf die Zahl der gewöhnlichen Kapitalanteile, die ihm gehören. (Abschnitt 14).

Besonders wichtig ist der Abschnitt, der von dem Mitgliedervertrag handelt. Das Gesetz äußert sich zu diesem Punkt in folgender Weise:

„Die Genossenschaft und ihre Mitglieder können Verträge abschließen und durchführen, welche die Mitglieder verpflichten, in einer Zeit von nicht über 10 Jahren alle oder irgend einen bestimmt bezeichneten Teil ihrer landwirtschaftlichen Erzeugnisse oder ihrer bezeichneten Waren ausschließlich an oder durch die Genossenschaft oder irgendwelche Einrichtungen, die von ihr zu schaffen sind, zu verkaufen. Wenn sie sich zu einem Verkauf an die Genossenschaft verpflichten, soll bestimmt angenommen werden, daß das Recht an den Erzeugnissen, mit Ausnahme von eingetragenen Pfändern, vollständig und uneingeschränkt bei der Anlieferung auf die Genossenschaft übergeht, oder zu irgend einer anderen näher bestimmten Zeit, wenn dies besonders und genau in dem betreffenden Vertrag beschlossen ist. Der Vertrag kann vorsehen, daß die Genossenschaft die von den Mitgliedern gelieferten Erzeugnisse unter Uebernahme oder Nichtübernahme des Eigentums verkaufen oder wiederverkaufen kann, und an ihre Mitglieder den Wiederverkaufspreis zahlt, nachdem sie alle nötigen Verkaufs- und Verwaltungskosten und andere Unkosten abgezogen hat, einschließlich der Zinsen auf die Vorzugskapitalanteile, die nicht über 8 Prozent jährlich hinausgehen, die Abzüge für die Einziehung der Anteile und anderer geeigneter Rücklagen und der Zinsen von nicht über 8 Prozent jährlich auf die gewöhnlichen Kapitalanteile." (Abschnitt 17).

Die Genossenschaften werden weiter berechtigt, in ihren Satzungen oder Verträgen Bestimmungen über Vertragsstrafen aufzunehmen, zu deren Durchsetzung die Gerichte ermächtigt werden. Die Genossenschaften erhalten ferner das Recht, im Falle eines drohenden Vertragsbruchs, die Gerichte um eine sogenannte „Injunction" zur Abwendung der Gefahr anzurufen oder um Erlaß einer Zwangsvollstreckung (Specific Performance), wenn ein Vertragsbruch erfolgt ist, anzugehen. (Abschnitt 18).

Um den Gefahren entgegenzutreten, welche für die Genossenschaften entstehen können, wenn Gegner versuchen, die Mitglieder durch irgendwelche Maßnahme von ihrer Vereinigung abzuziehen, ist in das Gesetz folgende Bestimmung aufgenommen worden:

„Jede Person oder Personen oder Unternehmungen, deren Beamte oder Angestellte wissentlich irgendwelche Mitglieder oder Kapitalanteilbesitzer einer hierunter aufgebauten Genossenschaft dazu verleiten oder zu verleiten versuchen, ihren Absatzvertrag mit der Genossenschaft zu brechen, oder böswillig und wissentlich falsche Berichte über deren Geldlage oder Geschäftsführung verbreiten, sollen eines Vergehens schuldig und einer Strafe von nicht weniger als 100 Doll. und nicht über 1000 Dollar für jede solche Uebertretung unterworfen sein. Sie sollen zu einer Zahlung einer Strafsumme von 500 Dollar an die Genossenschaft, die in einem Gerichtsverfahren angegriffen wurde, für jede solche Uebertretung verpflichtet sein." (Abschnitt 26).

Das Gesetz macht ferner die Lagerhäuser für den Schaden verantwortlich, der daraus entspringen mag, daß sie die Mitglieder einer Genossenschaft zu einem Vertragsbruch auffordern oder ihnen bewußt die Möglichkeit dazu verschaffen. (Abschnitt 27).

Aus der Rechtsprechung bezüglich der obengenannten Schutzbestimmungen sei schließlich noch erwähnt, daß die Gerichtshöfe der Staaten „in vielen Fällen das Recht der Genossenschaft, Vertragsstrafen einzuziehen, aufrecht erhalten und angenommen haben, daß sie berechtigt sind, ihre Verträge zwangsweise durchzuführen und die Mitglieder an Vertragsverletzungen zu hindern." [1])

2. Das genossenschaftliche Marktwesen und die Antitrustgesetzgebung.

Das Recht der Farmer auf gemeinschaftliche Vermarktung ihrer Erzeugnisse ist sowohl im Zusammenhang mit der bundesstaatlichen als auch der einzelstaatlichen Antitrustgesetzgebung angegriffen worden. Nur einige Genossenschaften, in der Hauptsache solche auf dem Gebiet der Milch- und Fruchtverwertung, waren zwar einer tatsächlichen Verfolgung seitens der Gerichte ausgesetzt. Indessen schwebten alle dauernd in der Gefahr, daß auch gegen sie aus Gründen des Verstoßes gegen die Antitrustgesetze Anklage erhoben würde. Die Angriffe begannen bereits vor mehreren Jahrzehnten und ebenso frühzeitig, etwa seit 1890, haben sich die Führer des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens bemüht, den Genossenschaften unter den Antitrustgesetzen eine sichere Stellung zu verschaffen.

[1]) Hulbert, Cooperative Marketing recognized in numerous laws, Yearbook Agriculture 1926, S. 242

Schon bei dem Entstehen der Antitrustgesetzgebung scheint der Gedanke vorhanden gewesen zu sein, daß eines Tages die Frage der Farmergenossenschaften im Zusammenhang mit dem Antitrustrecht geregelt werden müßte. Sie kam bereits bei der Betrachtung des Sherman Gesetzes von 1890 zur Sprache. Eine Ausnahmebestimmung wurde für Genossenschaften vorübergehend eingefügt, dann aber wieder fallen gelassen. Diese Maßnahme läßt darauf schließen, daß keine Ausnahme beabsichtigt war.

Nach der wörtlichen Auslegung des Gesetzes sollte jede Vereinbarung, die in irgend einer Weise den zwischenstaatlichen oder auswärtigen Handel einschränkt oder in eine Marktbeherrschung ausartet, für rechtswidrig erklärt werden, ganz gleich, ob die Handelsbeschränkung oder Marktbeherrschung einen vernünftigen oder unvernünftigen Grund hätte. Nach diesem Gesichtspunkt scheinen die Gerichtshöfe das Gesetz bis etwa 1910 angewandt zu haben. Sie gaben ihm eine solche strenge Anwendung, weil sie der Ansicht waren, das Sherman Gesetz sollte über die entsprechenden Bestimmungen des alten „Common Law" hinausgehen. Darin war nämlich schon von Anfang an die Einschränkung des freien Wettbewerbs abgelehnt worden, jedoch nur für den Fall, daß die Handelsbeschränkung aus vernünftigen Gründen erfolgte. Um 1910 trat eine Wendung in der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes ein. Er erkannte, daß eine bisherige Auslegung des Antitrustgesetzes zu eng sei und den veränderten Verhältnissen im Handel nicht gerecht würde. Infolgedessen griff er auf die obenerwähnten alten Grundsätze des „Common Law" zurück, bei denen als Maßstab die Feststellung diente, ob die Parteien weitergegangen waren, als es zum Zweck eines angemessenen Schutzes notwendig schien, und ihre Vereinbarung gegen das Wohl der Gesamtheit verstieß. Die diese Rechtsauffassung enthaltende sogenannte „Rule of Reason", die „Regel der Vernunft", hat seitdem das Feld erobert und ist zum Mittelpunkt aller heutiger Auseinandersetzungen über die Frage der Handelsbeschränkung durch das amerikanische Genossenschaftswesen geworden.

Zur Zeit des Erlasses des Sherman Gesetzes war die Genossenschaftsbewegung noch verhältnismäßig sehr unentwickelt. Bis 1914 hatte sie jedoch bereits sehr an Umfang zugenommen. In jenem Jahr wurde die Antitrustgesetzgebung durch das sogenannte Claytongesetz ergänzt und in gewisser Beziehung erweitert. Bei dieser Gelegenheit machten sich auch die Bestrebungen der Genossenschaftskreise in starkem Maße geltend, eine Ausnahmebestimmung von den Antitrustgesetzen für die Genossenschaften durchzusetzen, die in erster Linie gegen Truster-

scheinungen in der Industrie gerichtet waren. Sie führten zur Annahme des Abschnittes 6 des Clayton Gesetzes, der folgenden Wortlaut hat:

„Nichts, was in den Antitrustgesetzen enthalten ist, soll in der Weise ausgelegt werden, daß es das Bestehen von Arbeiter-, landwirtschaftlichen- oder gartenbaulichen Genossenschaften verbietet, die zum Zwecke der gegenseitigen Hilfe errichtet sind und keine Kapitalanteile haben oder nicht mit Gewinnabsicht betrieben werden, oder einzelnen Mitgliedern einer solchen Vereinigung verbietet oder sie daran hindert, die erlaubten Ziele rechtmäßig zu verfolgen; auch soll eine solche Vereinigung oder deren Mitglieder nicht als eine ungesetzliche Verbindung oder Verschwörung zur Einschränkung des Handels unter den Antitrustgesetzen ausgelegt oder aufgefaßt werden."

Wie wir sehen, ist nur eine bestimmte Genossenschaftsform, die kapitalanteillose Genossenschaft, in die Aufnahmebestimmung hineingekommen. Man hat darin die Absicht des Kongresses vermutet, die Aufmerksamkeit von der Kapitalanteilgenossenschaft abzuziehen. Diese hat sich aber trotzdem im amerikanischen landwirtschaftlichen Genossenschaftswesen stark behauptet. Die Bestrebungen, auch für sie dieselben Vorteile zu erzielen, dauerten an. Das Claytongesetz wurde von genossenschaftlicher Seite gleichfalls insofern als unbefriedigend angesehen, als es sich unklar ausdrückte und keinerlei Schutz in bezug auf die geschäftliche Tätigkeit der Genossenschaften gewährte, die Genossenschaften, die darunter fallen, vielmehr nur an sich als zu Recht bestehend erklärte. So wurde es nämlich von den Gerichten ausgelegt. Der Erfolg dieser weiteren Bemühungen gipfelte im Jahre 1922 in dem Erlaß des Capper Volstead Gesetzes, der Magna Charta der amerikanischen landwirtschaftlichen Genossenschaften, wie man es genannt hat.

Danach können

„Personen, die sich mit der Erzeugung landwirtschaftlicher Erzeugnisse beschäftigen, . . . in Genossenschaften . . . mit oder ohne Kapitalanteilen zusammenwirken . . . Solche Genossenschaften können gemeinsame Handelsvertretungen haben, und ihre Mitglieder können die nötigen Verträge und Vereinbarungen zur Durchführung solcher Absichten schließen: Es wird jedoch vorausgesetzt, daß solche Genossenschaften zum gegenseitigen Vorteil der Mitglieder, die Erzeuger der oben genannten Art sind, geleitet werden und einer oder beiden folgenden Anforderungen entsprechen:

1. daß keinem Mitglied der Genossenschaft erlaubt ist, mehr als ein Stimmrecht auf Grund der Anzahl von Kapitalan-

teilen oder des Mitgliedschaftskapitals, das in der Vereinigung auf es entfällt, auszuüben oder

2. daß die Genossenschaft keine Dividenden von über 8 Prozent jährlich auf die Kapitalanteile oder das Mitgliedschaftskapital auszahlt.
Und auf alle Fälle den folgenden:
daß die Genossenschaft die Erzeugnisse von Nichtmitgliedern nicht in solchen Mengen verwertet die diejenigen im Werte übertreffen, die sie für Mitglieder handelt."

Die nachteilige Behandlung der Kapitalgenossenschaft im Claytongesetz ist hier also beseitigt worden. Indessen ist gegen dieses Gesetz vorgebracht worden, daß die darunter fallenden Genossenschaftsformen einer „sehr losen Auslegung" der Lehre vom Genossenschaftswesen entsprechen. Abgesehen davon, daß sie nur eine von den beiden Bedingungen zu erfüllen haben, die das Gesetz bezüglich des Stimmrechts und der Zinszahlungen aufstellt, ist es solchen Genossenschaften erlaubt, für Nichtmitglieder eine gleiche Menge von Erzeugnissen zu handeln wie für ihre Mitglieder. Hierzu bemerkt Nourse:

„Diese Bestimmung schwächt erheblich den gewinnabsichtslosen Charakter von Genossenschaften, die unter dem Gesetz gebildet werden, besonders wenn man die Tatsache berücksichtigt, daß die Zinsrate, die gezahlt werden kann, keiner Beschränkung unterworfen ist, vorausgesetzt, daß die Regel des gleichen Stimmrechts befolgt wird. Wenn man ratsam vorgehen will, scheint es wichtig zu sein, daß Genossenschaften nicht unter allen Umständen daran gehindert werden, die Erzeugnisse von Nichtmitgliedern zu handeln. Anderseits will es scheinen, daß die Erteilung der Erlaubnis, die Erzeugnisse von Außenseitern zu ihnen geeignet erscheinenden Bedingungen zu handeln, sie zum Stand von gewinnverteilenden Unternehmungsformen herabführt und mit Macht die Kraft jeder Forderung zerstören, die sie zwecks besonderer Berücksichtigung auf der Grundlage aufstellen könnten, daß sie einen bestimmt abweichenden Charakter von dem der gewöhnlichen Handelsgesellschaft haben." [1])

In einem zweiten Abschnitt des Capper-Volstead Gesetzes wird der Landwirtschaftssekretär ermächtigt, gegen eine Genossenschaft vorzugehen, von der er glaubt annehmen zu dürfen, daß sie im zwischenstaatlichen oder auswärtigen Handel den Markt beherrscht oder den freien Wettbewerb in einer Weise ein-

[1]) Nourse, a. a. O. S. 256

schränkt, daß die Preise ungebührlich in die Höhe getrieben werden. Damit ist die Anfangsuntersuchung in Fragen, welche den Verstoß einer Genossenschaft gegen das Gemeinwohl betreffen, einer gut unterrichteten und gleichzeitig aus natürlichen Gründen wohlwollend eingestellten Stelle übergeben. Indessen bedeutet dies nur, daß eine dritte regelnde Behörde neben das Rechtsamt der Vereinigten Staaten (Department of Justice) und den Bundeshandelsausschuß (Federal Trade Commission) getreten ist, deren früherer Einfluß dadurch auf dem Gebiet der Antitrustgesetze in keiner Weise beeinträchtigt ist.

Was das Verhalten der Einzelstaaten zur Trustbekämpfung anbetrifft, so finden wir, daß viele von ihnen dem Sherman Gesetz ähnliche Antitrustgesetze für den binnenstaatlichen Handel eingeführt haben. Ihre Auslegung erfolgte in den ersten Jahren mit eben derselben Anklammerung an den wörtlichen Sinn des Textes, wie wir es bei dem Sherman Gesetz beobachten konnten. Aber auch die staatlichen Gerichtshöfe sind in steigender Zahl von der engen Auslegung abgekommen, indem sie die „Rule of Reason" aus eben den Gründen anerkannten, aus welchen der Bundesgerichtshof zu ihrer Anwendung übergegangen ist.

Die Unsicherheit, die indes bezüglich der Anwendung der einzelstaatlichen Antitrustgesetzgebung auf die Genossenschaften anhielt, ließ die Bestrebungen nicht aufhören, eine Klärung in dieser Frage herbeizuführen. In der überwiegenden Mehrzahl der Staaten ist dies geschehen, und zwar entweder durch unmittelbare Abänderung der Antitrustgesetze oder in den früher bereits erwähnten besonderen Genossenschaftsgesetzen. So enthält auch das Mustergesetz für genossenschaftliches Marktwesen (Kentucky Form) eine Bestimmung des Inhalts, daß

> „jede Genossenschaft, die hiernach errichtet wird, nicht als eine Verschwörung oder eine Verbindung zur Beschränkung des Handels oder zur ungesetzlichen Marktbeherrschung angesehen werden soll" . . .

Den Genossenschaften ist es also auf der ganzen Linie gelungen, sich ihre rechtliche Stellung zu sichern. Werden sie immer mit dieser Sicherheit rechnen können? Dazu meint Forrester:

> „Gegenwärtig scheint die gesetzliche Ansicht dahin zu gehen, daß die genossenschaftlichen Absatzvereinigungen nach ihren Verdiensten zu beurteilen sind, die aus ihren Dienstleistungen sowohl für die Verbraucher, wie die Erzeuger entspringen, und sie in Anbetracht dessen, daß es ihnen möglich ist, diesen Dienst in wirksamerer Weise als andere Absatzeinrichtungen zu leisten, nicht verurteilt werden müssen, weil sie äußerlich einige Merkmale der Marktbeherrschung

aufweisen mögen. Ob die gesetzlichen Auslegungen immer so günstig sein werden, hängt in großem Umfange von der Art ab, in der die genossenschaftlichen Unternehmungen die Verpflichtungen der Gesamtheit gegenüber berücksichtigen. In diesem Zusammenhang ist die zur Einwendung gelangte Einrichtung der Beachtung wert, einen öffentlichen Direktor in den Direktorenrat (der Genossenschaft) zu ernennen, der andere Belange als die der Erzeuger vertritt und Zugang zu allen Nachrichten hat." [1])

[1]) Forrester, a. a. O. S. 118

Kapitel IX.

Rückblick und Ausblick.

Es bleibt uns noch übrig, einen kurzen Rückblick auf die dargestellte Entwicklung der genossenschaftlichen Absatzgestaltung in den Vereinigten Staaten zu werfen und neben verschiedenen ergänzenden Bemerkungen einige Schlüsse für die Zukunft zu ziehen. Wenn wir uns von neuem die schnelle und beachtliche Ausbreitung vergegenwärtigen, die wir an Hand von statistischen Erhebungen des Landwirtschaftsamtes der Vereinigten Staaten in der Zeit von 1915 bis 1925 und bis in die allerjüngste Gegenwart hinein verfolgen konnten, so drängen uns diese großen Erfolge schon rein äußerlich zu der Annahme, daß es sich um eine gesunde Bewegung handeln muß.

Inwiefern das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen imstande ist, die Leistungsfähigkeit der Landwirtschaft zu heben, diesen Berufsstand nach neuen Gesichtspunkten aufzubauen und in eine günstigere Lage zu bringen, haben wir auseinander gesetzt. Als Mittel dient die Verbesserung sowohl der Erzeugung wie der Vermarktung der landwirtschaftlichen Güter, für deren Erzielung die Genossenschaft sich besonders geeignet zeigt. Denn Bestrebungen, die auf eine Vereinheitlichung und Hebung der Beschaffenheit und Güte der Erzeugnisse ausgehen, haben mehr Aussicht auf schnelles Vorankommen, wenn die entsprechende Belehrung in genossenschaftlich zusammengefaßten Erzeugergruppen geschieht, als daß jeder Erzeuger einzeln nach dieser Richtung hin bearbeitet wird. Die Vermarktung der Erzeugnisse läßt sich mittels des gemeinschaftlichen Betriebes zu einer Höhe entwickeln, auf der unter möglichster Ausschaltung von Doppelarbeit und Doppeleinrichtungen, verständnisvoller Zusammenarbeit zwischen Geschäftsleitung und Mitgliedern, Heranziehung von guten Arbeitskräften und einer starken Stellung am Markt die vorhandenen Absatzaufgaben wirtschaftlicher und wirksamer erfüllt und die Einkünfte der Erzeuger erhöht werden.

Bei der Inangriffnahme der Absatzfragen haben sich, wie wir sahen, die genossenschaftlichen Unternehmungen in den Vereinigten Staaten in verschiedenen Formen entwickelt. Unter diesen ragen vor allem die Großgenossenschaften als eine verhältnis-

mäßig neue Erscheinung im landwirtschaftlichen Genossenschaftswesen hervor. Sie stellen zweifellos das Eigenartige an der amerikanischen Genossenschaftsentwicklung dar. In der Ueberflügelung der kleinen Ortsgenossenschaft mit ihrem örtlichen Ausblick auf die Marktfragen sind jene großen Gebilde entstanden, die weite Gebiete umfassen, eine beträchtliche Mitgliedschaft, hohe Umsätze und leistungsfähige Absatzeinrichtungen aufweisen. Ihre Bedeutung geht klar aus der Tatsache hervor, daß ihr Anteil am genossenschaftlichen Umsatz heute etwa die Hälfte des Wertes der insgesamt von allen amerikanischen Genossenschaften abgesetzten Erzeugnisse ausmacht. Sie haben nicht nur binnenländische sondern auch ausländische Verkaufsverbindungen errichtet und alle Fragen in Angriff genommen, welche den Vertrieb der Waren auf den Hauptmärkten betreffen. Bei der Uebernahme von Großhandelsaufgaben haben sie das Absatzverfahren im Ausgleich auf eine sehr hohe Stufe gebracht. Wir sehen aber auch, daß ohne dem „Poolen", d. h. einer einheitlichen Verwertung der zusammengebrachten Einzelerzeugnisse der Mitglieder und einem Ausgleich der Unkosten und Preise in vereinbarten Zeitabschnitten der großgenossenschaftliche Aufbau überhaupt nicht möglich ist. Die Einzelbehandlung der Erzeugnisse eines jeden Mitgliedes würde schier unüberwindbare Hindernisse in bezug auf das Einsorten der Waren nach Marktklassen, die Zurechnung der Unkosten und Preise und die Verwertung nach den Grundsätzen der „ordentlichen Marktbeschickung" in den Weg legen.

Was die „ordentliche Marktbeschickung" anbetrifft, so ist nicht zu übersehen, daß die Fütterung des Marktes oder die Vorausberechnung des Preises, zu dem die Erzeugnisse der Mitglieder abgegeben werden sollen, mit Gefahren für die Genossenschaft verbunden ist. Es können Irrtümer in der Vorausberechnung von Angebot und Nachfrage vorkommen, und es bleibt noch abzuwarten, ob die Großgenossenschaften hier mit größerer Sicherheit werden arbeiten können, als es die gewöhnlichen Markteinrichtungen des Handels vermögen. Dafür spricht die Tatsache, daß für ein ausgebautes Genossenschaftswesen bessere Voraussetzungen für den Einblick in alle Vorgänge der Erzeugung und Vermarktung gegeben sind.

Die von vielen Großgenossenschaften geübte Bezahlung der Mitglieder in Form von Vorauszahlungen zur Zeit der Anlieferung und der allmählichen Auskehrung der zur Verteilung bestimmten Beträge stellt einen großen Vorteil insofern dar, als dadurch die Preisgefahr auf die Schultern der Mitglieder abgewälzt und die geldliche Lage des Unternehmens gestärkt wird. Demgegenüber laufen die gewöhnlichen Handelsunternehmungen,

welche die Waren zu festen Preisen ankaufen, selbst die Gefahr der Marktschwankungen.

Bei einer Betrachtung der Frage, auf welche Weise eine Genossenschaft am besten aufgebaut wird, damit das nötige Kapital leichter und unter Fernhaltung des Einflusses von Außenstehenden aufgebracht werden kann, scheint vor allem die kapitalanteillose Genossenschaft mit ihrem Verfahren, ihre erforderlichen Mittel durch Mitgliedschaftsbeiträge, Abzügen von den Verkaufserlösen für die Erzeugnisse und Angliederung von Hilfskapitalgesellschaften große Aussicht auf zunehmende Verbreitung zu haben. Beachtung verdient auch die bereits erzielte Ausdehnung der Warenbeleihung als eines wichtigen Mittels genossenschaftlicher Geldversorgung.

Die Entwicklung zuverlässiger Beziehungen zu den Mitgliedern haben wir als ein wichtiges Ziel der amerikanischen Genossenschaften erkannt. Bei dem Streben nach seiner Erreichung hat sich der Mitgliedervertrag als eine gute Stütze erwiesen. Auch verdienen solche Maßnahmen hervorgehoben zu werden, die darauf hinausgehen, die Mitgliedschaft auf die Erzeuger allein zu beschränken. Neuerdings machen sich, wie wir festgestellt haben, sogar Absichten bemerkbar, hier noch weiter zu sondern und die Mitgliedschaft von persönlichen Eigenschaften der Farmer abhängig zu machen.

Es wird oft gesagt, daß die amerikanischen Genossenschaften der erzieherischen Seite bisher wenig Beachtung geschenkt haben. Daran ist vieles wahr. Indessen mehren sich in den Vereinigten Staaten die Bestrebungen, die darauf hinausgehen, auch da einen Genossenschaftsgeist unter den Farmern zu entwickeln, wo er bis jetzt noch fehlt. Auf der Tagung des Amerikanischen Genossenschaftsinstituts im Jahre 1925 kennzeichnete Verna Elsinger von der Burley Tobacco Growers Cooperative Association in Lexington die Lage mit folgenden Worten:

„Wir haben eine Gruppe gehabt, die behauptete und viele von ihnen behaupteten noch, daß das genossenschaftliche Marktwesen ein Geschäft darstellt, daß wir weder die Verpflichtung noch das Recht haben, weiter zu gehen, als die Waren zu verwerten und dem Mitglied den Wert seiner Ernte zu zahlen.

Anderseits ist eine Gruppe, die an Zahl zunimmt, der Ansicht, daß eine genossenschaftliche Vereinigung eine tätige wirtschaftliche Demokratie ist, daß das Genossenschaftswesen ohne Rücksicht auf den Grad seiner Zusammenfassung nicht fortdauern, gedeihen und vorwärtskommen kann, wenn nicht seine Wurzeln tief in den Gedanken und Herzen der-

jenigen Menschen verankert sind, die eine Vereinigung aufbauen wollen.

Es ist noch eine andere Gruppe vorhanden (sie nimmt jetzt in bemerkenswerter Weise an Umfang und Stärke zu), die noch weiter geht. Diese Gruppe behauptet, daß eine Genossenschaft von jedem Ausmaß sich eng und warm an das wirtschaftliche und geistige Leben ihrer Mitglieder anlehnen muß, wenn sie fortbestehen soll." [1])

Viele Großgenossenschaften haben in Verfolg ihrer erzieherischen Tätigkeit, wie früher erwähnt, einen besonderen Mitgliederwerbe- und Aufklärungsdienst sorgfältig aufgebaut und immer größere Beachtung geschenkt. Außerdem ist man in den Vereinigten Staaten in zunehmendem Maße bestrebt, auch das Schulwesen in den Dienst der genossenschaftlichen Aufklärung zu stellen, wobei man oft auf das dänische Beispiel hinweist.

In rechtlicher Beziehung haben die Genossenschaften, wie wir gesehen haben, volle Anerkennung durch das Capper-Volstead-Gesetz und die zahlreichen einzelstaatlichen Gesetze erreicht. In der Frage der willkürlichen Beeinflussung der Erzeugung und der Preise seitens der Genossenschaften ist man heute in den Vereinigten Staaten der Meinung, daß auch große und mächtige Absatzvereinigungen keine Gefahr für die Gesamtheit bedeuten, da natürliche und gesetzliche Einrichtungen sie daran hindern, ihre Macht zu mißbrauchen. Es seien noch zwei Aeußerungen über diesen Punkt erwähnt, von denen die erste die Ansicht eines hervorragenden wissenschaftlichen Vertreters, die zweite die Meinung eines Mitgliedes der Regierung wiedergegeben.

„Es gibt, so sagt Jesneß [2]), einige natürliche Versorgungsquellen mit einem so beschränkten Angebot, daß ein beträchtliches Maß von entwickeltem Einfluß darauf ausgeübt werden kann. Für die meisten Waren besteht indessen keine solche Begrenzung und wenn die Preise nicht in einem gut bestimmten Rahmen gehalten werden, erscheint bald ein zusätzlicher Wettbewerb. Eine weitschauende Genossenschaft wagt es infolgedessen nicht, ihre Preise die Grenze überschreiten zu lassen.

Die gemachte Erfahrung eröffnet nichts derartiges was dem Gedanken irgendwelche Ermutigung verleiht, daß ein dauernder Einfluß auf die Erzeugung mittels Abhaltung von Versammlungen und der Annahme von Entschließungen, die

[1]) Verna Elsinger, Communtiy Organization, „American Cooperation" 1925, Vol. I., S. 213

[2]) Jesneß. Prices and the Volume of Production, „American Cooperation," 1925 Vol. I. S. 508/9

auf eine Einschränkung des Anbaues hinausgehen, ausgeübt werden kann. Diejenigen von uns, die tätigen Anteil an den Versuchen genommen haben, die Pflanzer dahin zu bringen, daß sie ihre Anbaupläne zum Zwecke der Ineinklangbringung mit den Marktbedürfnissen prüfen, sind sich vollauf der vorhandenen Schwierigkeiten bewußt, die dem Bestreben entgegenstehen, ein einmütiges Handeln auf diese Weise herbeizuführen."

In seinem Bericht über das Jahr 1926 schreibt ferner der Landwirtschaftssekretär Jardine:

„Eine kurze Zergliederung der Preisgeschichte verschiedenster Waren wird die Schwierigkeiten darlegen, die einer Genossenschaft willfahren würden, falls sie eine willkürliche Preisfestsetzung versuchte. Wenn auch alle Rosinen, die im Handel der Vereinigten Staaten hervorgebracht werden, auf einer begrenzten Fläche in Kalifornien gewonnen sind und eine Genossenschaft 85 Prozent der Erzeugung in den Händen hätte, so könnte sie einen gewinnbringenden Preisstand nicht aufrecht erhalten, wenn ihr eine mächtige binnenländische Erzeugung und der wachsende Wettbewerb fremder Länder entgegentreten würde. Noch viel weniger könnte diese Genossenschaft, die dem Anschein nach sich in einer glänzenden Lage zur Beeinflussung des Preises befindet, einen willkürlichen hohen Preisstand aufrechterhalten, wenn ihr daran liegen sollte. Pläne, die auf einen marktbeherrschenden Einfluß hinausgehen, stellen ein Ziel auf, das nicht erreicht werden kann. Solche Pläne verdunkeln die wahren Möglichkeiten und Zwecke des genossenschaftlichen Marktwesens und sind auf die Dauer dem Genossenschaftswesen und der Entwicklung einer wirksamen Absatzgestaltung schädlich." [1])

Die Möglichkeit der Preisbeherrschung wird auch noch dadurch eingeschränkt, daß die landwirtschaftlichen Erzeugnisse unter sich leicht ersetzbar sind und der Bedarf sich schnell von einem Erzeugnis auf das andere im Falle einer Preissteigerung verschieben kann. Schließlich wachen die Gerichte darüber, ob der Gesamtheit durch unberechtigt hohe Forderungen Schaden zugefügt wird. Sie werden in ihrer Tätigkeit unterstützt durch die besonderen Arbeiten der Federal Trade Commission und neuerdings des Landwirtschaftssekretärs auf Grund der Ermächtigung, die ihm im Capper-Volstead Gesetz erteilt wurde.

[1]) U. S. Dept. Agr. Yearbook 1926, S. 13

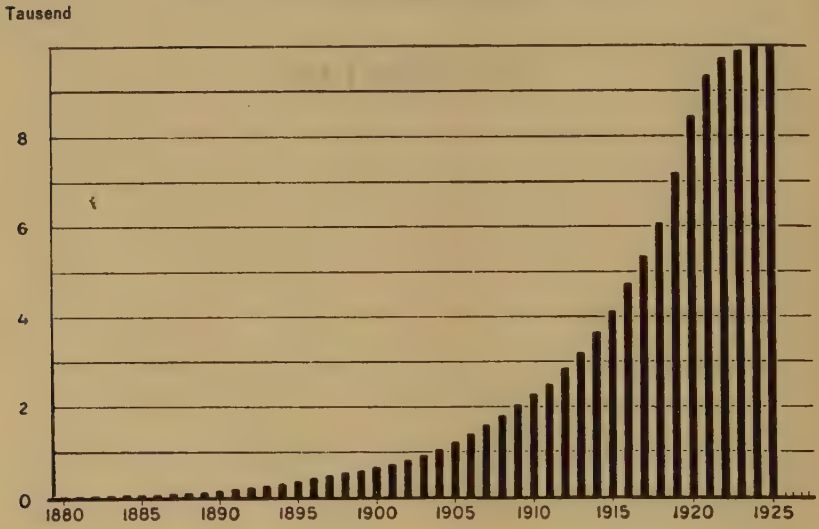
Was bisher im ganzen erreicht wurde, scheint nach der Meinung vieler nur eine Anfangsstufe in der landwirtschaftlichen Genossenschaftsentwicklung der Vereinigten Staaten darzustellen. Indessen kann nach unseren Feststellungen auch die Gegenwart bereits recht ansehnliche und bemerkenswerte Erfolge aufzeigen. Wenn wir diese berücksichtigen und gleichzeitig die eifrigen Bemühungen, die wir zwecks seines weiteren Ausbaues beobachten, uns vergegenwärtigen, so können auch wir uns der Meinung mit Bestimmtheit anschließen, daß die Entfaltung des amerikanischen genossenschaftlichen Marktwesens zu höheren Formen und seine stärkere Ausdehnung unter der Farmerbevölkerung in den kommenden Jahren nicht ausbleiben wird.

Anhang

Soweit nichts besonderes gesagt wird, sind die folgenden statistischen Angaben dem U. S. Dept. Agr. Technical Bulletin No. 40, Agricultural Cooperative Associations, Marketing and Purchasing, 1925, entnommen.

Anhang I.

Tätige Absatz- und Bezugsgenossenschaften
von 1880 bis 1925



Etwa 11 000 Berichte an das Landwirtschaftsamt der Vereinigten Staaten haben diese graphische Darstellung ermöglicht. Sie zeigt die wahrscheinliche Entwicklung der landwirtschaftlichen Genossenschaftsbewegung. Die Jahre seit 1910 sind viel besser erfaßt, als diejenigen vor diesem Zeitpunkt.

Anhang II.

Genossenschaften, die nach ihren Angaben an das Landwirtschaftsamt in den verschiedenen Jahren bestanden haben.

Gründungsjahr	Baumwolle	Milcherzeugnisse	Futtermittel	Früchte und Gemüse	Getreide	Vieh	Nüsse	Geflügel	Tabak	Wolle	Absatz von verschiedenen Waren	Bezug von verschiedenen Waren	Insgesamt
1863	—	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	2
1864	—	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	2
1865	—	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	2
1866	—	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	2
1867		1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	2
1868	—	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	3
1869	—	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	3
1870	—	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	3
1871	—	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	4
1872	—	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	4
1873	—	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2	7
1874	—	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4	9
1875	—	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	7	12
1876	—	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	8	13
1877	—	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	15
1878	—	5	—	1	—	—	—	—	—	—	—	10	16
1879	—	6	—	1	—	—	—	—	—	—	—	10	17
1880	—	7	—	1	—	—	—	—	—	—	—	10	18
1881	—	7	—	1	—	—	—	—	—	—	—	11	19
1882	—	10	—	1	—	—	—	—	—	—	—	11	22
1883	—	17	—	1	—	1	—	—	—	—	—	11	30
1884	—	19	—	1	—	1	—	—	—	—	—	13	34
1885	—	25	—	1	—	1	—	—	—	—	—	13	40
1886	—	28	—	3	1	1	—	—	—	—	—	13	46
1887	—	38	—	5	4	1	—	—	—	—	—	13	61
1888	—	51	—	5	6	1	—	—	—	—	—	14	77
1889	1	68	—	5	10	1	1	—	—	—	—	16	102
1890	2	94	—	6	10	2	1	—	—	—	—	17	132
1891	2	116	—	7	15	2	1	—	—	—	—	21	164
1892	2	140	—	8	22	2	1	—	—	—	—	25	200
1893	2	161	—	21	27	2	1	—	—	1	1	26	242
1894	3	196	—	23	30	2	2	—	—	1	1	30	288
1895	3	226	—	33	34	2	3	—	—	1	1	30	333
1896	3	270	—	43	39	2	5	—	—	1	1	31	395
1897	3	310	—	49	45	3	6	—	—	1	1	31	449
1898	3	357	—	58	49	4	6	—	—	1	1	32	511
1899	3	386	—	62	56	6	6	—	—	1	2	32	564
1900	3	428	—	68	68	6	6	—	—	1	2	33	615
1901	3	463	—	84	77	8	7	1	—	1	2	35	685
1902	3	502	—	92	105	9	7	1	—	1	2	39	761
1903	3	534	—	97	159	9	8	1	1	2	4	48	866

Gründungsjahr	Baumwolle	Milcherzeugnisse	Futtermittel	Früchte und Gemüse	Getreide	Vieh	Nüsse	Geflügel	Tabak	Wolle	Absatz von verschiedenen Waren	Bezug von verschiedenen Waren	Insgesamt
1904	4	573	—	101	218	10	8	1	1	3	5	51	975
1905	6	613	—	113	306	12	8	1	1	5	5	61	1131
1906	8	664	—	127	390	15	8	1	1	6	9	71	1300
1907	14	710	—	137	477	18	9	1	1	6	12	84	1469
1908	20	755	1	156	570	21	9	1	2	6	17	96	1654
1909	21	806	1	190	673	28	11	1	2	7	20	113	1873
1910	26	862	1	214	757	41	13	1	2	7	24	133	2081
1911	26	930	1	229	833	57	13	1	2	7	26	151	2276
1912	28	1012	2	257	958	80	15	1	2	7	35	190	2587
1913	35	1085	2	293	1079	99	15	2	3	7	45	225	2890
1914	45	1178	2	334	1245	138	18	3	3	8	59	271	3304
1915	50	1264	3	389	1450	202	21	5	3	10	72	301	3770
1916	53	1371	3	448	1728	273	22	7	3	11	85	346	4350
1917	56	1492	4	477	1939	358	24	10	3	12	115	403	4893
1918	60	1593	4	526	2194	489	26	11	3	22	173	497	5598
1919	66	1719	5	604	2594	699	29	11	7	42	236	659	6671
1920	75	1829	5	725	2958	987	33	15	8	58	359	860	7912
1921	83	1970	9	852	3093	1275	34	26	10	64	470	999	8885
1922	90	2055	13	958	3163	1429	35	31	16	68	531	1043	9432
1923	99	2112	14	1059	3195	1488	38	43	19	72	563	1061	9763
1924	102	2131	14	1117	3210	1524	40	57	19	78	573	1073	9938
1925	106	2136	14	1121	3212	1529	40	59	19	80	573	1078	9967

Anhang III.

Genossenschaften, angenommene Mitgliedschaft und geschätzter Umsatz nach geographisch. Bezirken und Warengruppen in den Jahren 1915 und 1925.

Geographische Bezirke	Erfasste Genossenschaften				Angenommene Mitgliedschaft			
	1915		1925		1915		1925	
	Zahl	%	Zahl	%	Zahl	%	Zahl	%
West North Central	2577	47,5	4825	44,7	254 425	39,1	850 000	31,5
East North Central	973	17,9	3075	28,5	107 331	16,5	575 000	21,3
Pacific	416	7,7	643	5,9	65 950	10,1	140 000	5,2
South Atlantic . .	329	6,1	385	3,6	37 097	5,7	280 000	10,4
West South Central	315	5,8	454	4,2	30 793	4,7	250 000	9,2
Mountain	232	4,3	363	3,3	34 731	5,4	75 000	2,8
East South Central	215	3,9	277	2,6	35 834	5,5	295 000	10,9
Middle Atlantic . .	210	3,9	522	4,8	63 971	9,8	160 000	5,9
New England . .	157	2,9	259	2,4	21 054	3,2	75 000	2,8
Insgesamt	5424	100,0	10803	100,0	651 186	100,0	2 700 000	100,0
Warengruppen								
Milcherzeugnisse .	1708	31,5	2197	20 3	140 567	21,6	460 000	17,0
Getreide	1637	30,2	3338	30,9	166 828	25,6	520 000	19,3
Früchte, Gemüse .	871	16,0	1237	11,4	109 916	16,9	180 000	6,7
Baumwolle, Baumwollerzeugnisse	213	3,9	121	1,1	18 404	2,8	300 000	11,1
Lebendvieh, . . .	96	1,8	1770	16,4	13 438	2,1	400 000	14,8
Tabak	43	0,8	24	0,3	17 849	2,7	300 000	11,1
Alles übrige . . .	856	15,8	2116	19,7	184 184	28,3	540 000	20,0
Insgesamt	5424	100,0	10803	100,0	651 186	100,0	2 700 000	100,0

	Geschätzter Umsatz			
	1915		1925	
	1000 Doll.	%	1000 Dollar	%
West North Central	286 535	45,1	836 630	34,9
East North Central	90 114	14,2	558 270	23,3
Pacific	150 511	23,7	297 675	12,4
South Atlantic . .	10 269	1,6	152 325	6,3
West South Central	7 684	1,2	128 630	5,4
Mountain	20 486	3,2	70 950	2,9
East South Central	7 170	1,1	117 270	4,9
Middle Atlantic .	56 096	8,8	153 080	6,4
New England . .	6 974	1,1	85 170	3,5
Insgesamt	635 839	100,0	2 400 000	100,0
Warengruppen				
Milcherzeugnisse .	89 061	14,0	[1] 535 000	22,3
Getreide	289 689	45,6	750 000	31,2
Früchte, Gemüse .	201 543	31,7	280 000	11,7
Baumwolle, Baumwollerzeugnisse	1 502	0,2	150 000	6,2
Lebendvieh . . .	5 624	0,9	[2] 320 000	13,3
Tabak	6 450	1,0	90 000	3,8
Alles übrige . . .	41 970	6,6	275 000	11.5
Insgesamt	635 839	100,0	2 400 000	100,0

[1] einschließlich der Verkäufe durch Milchverhandlungsgenossenschaften.

[2] einschließlich der durch Vieh-Verkaufsvertretungen an den Hauptmärkten getätigten Verkäufe von Vieh, das nicht von Viehversandgenossenschaften empfangen wurde.

Anhang IV.

Landwirtschaftliche Bezugsgenossenschaften nach geographischen Bezirken und Staaten im Jahre 1925

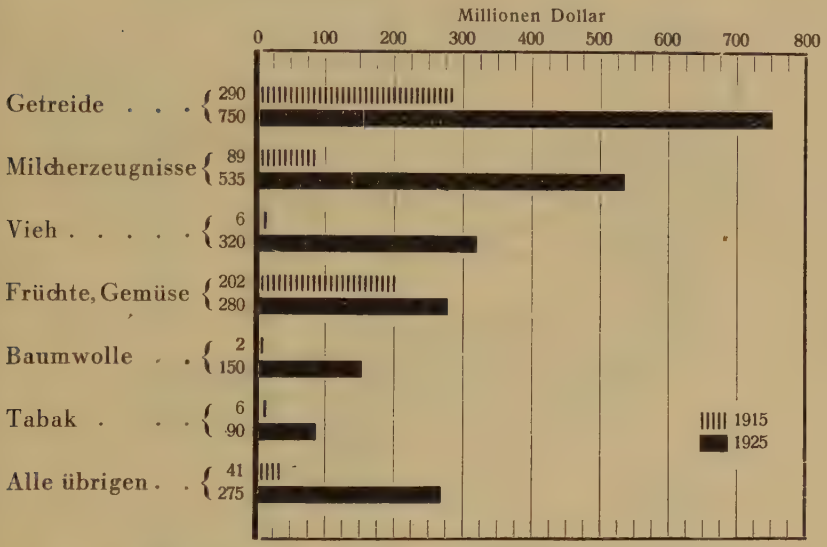
Staat und geographischer Bezirk	Zahl der berichtenden Genossenschaften	Baustoffe	Behälter	Futtermittel	Einhegungsstoffe	Düngermittel	Brennstoff	Kurzwaren	Werkzeug und Maschinen	Saatgut	Reiser	Allgemeine Waren	Verschiedenes
Maine	31	—	9	13	—	20	—	2	1	3	13	7	10
New Hampshire	8	4	1	8	—	7	—	—	—	5	1	—	4
Vermont	21	4	5	14	—	10	1	6	2	9	4	1	8
Massachusetts	18	2	3	11	—	13	—	1	1	8	3	2	8
Rhode Island	4	1	2	4	3	—	—	—	—	1	—	1	4
Connecticut	35	3	4	29	3	22	3	2	3	15	4	—	12
New England	118	14	24	79	6	72	4	11	7	41	25	11	46
New York	130	10	76	53	10	62	17	8	3	37	24	4	33
New Jersey	18	2	8	6	—	10	2	1	—	9	6	—	12
Pennsylvania	138	31	58	69	6	94	13	6	19	55	25	20	55
Middle Atlantic	286	43	142	128	16	166	32	15	22	101	55	24	100
Ohio	270	89	70	204	104	123	150	7	19	54	6	3	117
Indiana	199	37	79	142	55	94	119	6	9	57	2	3	66
Illinois	370	131	114	315	122	27	291	46	48	125	7	19	113
Michigan	259	65	73	188	41	126	111	17	24	116	45	15	94
Wisconsin	284	22	72	177	8	8	69	20	24	38	4	16	136
East North Central	1382	344	408	1026	330	378	793	96	124	390	64	56	526

Staat und geographischer Bezirk	Zahl der berichtenden Genossenschaften	Baustoffe	Behälter	Futtermittel	Einhegungsstoffe	Düngermittel	Brennstoff	Kurzwaren	Werkzeug und Maschinen	Saatgut	Reiser	Allgemeine Waren	Verschiedenes
Minnesota	486	44	137	294	37	3	235	30	52	45	17	13	133
Iowa	539	151	131	406	120	4	348	32	26	90	4	30	125
Missouri	320	17	80	267	18	80	83	36	20	71	8	8	119
North Dakota	293	15	92	174	19	1	222	6	34	52	2	9	19
South Dakota	217	16	81	163	24	1	172	10	23	24	2	3	24
Nebraska	319	79	44	155	37	—	244	24	73	10	1	26	61
Kansas	337	28	49	279	11	7	236	34	82	56	1	42	73
West North Central	2511	350	614	1738	266	96	1540	172	310	357	35	131	554
Delaware	4	—	1	1	—	4	1	—	2	—	1	—	1
Maryland	18	6	8	8	3	10	3	2	1	8	2	—	8
Virginia	45	3	10	9	5	32	2	2	8	30	4	4	18
West Virginia	1	—	—	1	—	1	—	—	1	1	—	—	—
North Carolina	26	1	7	6	2	12	1	3	4	7	3	8	7
South Carolina	9	—	5	2	—	1	—	—	—	3	—	—	4
Georgia	19	1	4	4	—	12	1	—	—	5	1	—	6
Florida	51	—	20	6	—	34	—	—	10	10	10	5	17
South Atlantic	173	11	55	37	10	106	8	7	26	64	21	17	61
Kentucky	19	1	5	9	1	9	5	—	2	5	2	1	5
Tennessee	49	3	21	15	5	23	1	—	2	12	4	2	20
Alabama	38	1	9	9	3	28	1	—	5	17	3	2	9
Mississippi	30	1	15	10	1	27	—	—	—	21	—	1	11
East South Central	136	6	50	43	10	87	7	—	9	55	9	6	45

Staat und geographischer Bezirk	Zahl der berichtenden Genossenschaften	Baustoffe	Behälter	Futtermittel	Einhegungs-Stoffe	Düngermittel	Brennstoff	Kurzwaren	Werkzeug und Maschinen	Saatgut	Reiser	Allgemeine Waren	Verschiedenes
Arkansas	52	—	38	6	—	18	2	—	2	7	2	3	8
Louisiana	18	—	9	4	—	10	—	—	—	8	—	—	3
Oklahoma	105	4	23	73	7	—	69	10	7	15	1	12	16
Texas	71	—	26	30	2	14	17	3	2	20	2	2	27
West South Central	246	4	96	113	9	42	88	13	11	50	5	17	54
Montana	60	—	18	45	4	—	24	4	7	9	2	1	13
Idaho	30	—	21	9	2	1	2	4	9	3	7	4	5
Wyoming	9	1	6	6	2	—	2	2	4	3	3	—	2
Colorado	71	7	30	35	6	1	31	11	16	11	4	5	18
New Mexiko	14	1	7	5	1	—	6	4	—	3	1	—	4
Arizona	10	1	7	1	—	—	2	2	—	—	—	2	1
Utah	10	—	4	4	—	—	1	2	2	—	—	—	4
Nevada	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1
Mountain	205	10	93	105	15	2	68	29	38	29	17	12	48
Washington	91	5	48	35	11	8	26	18	12	4	16	5	32
Oregon	34	—	18	13	4	7	3	—	3	3	7	3	12
California	204	4	71	14	2	78	—	11	23	7	35	9	125
Pacific	329	9	137	62	17	93	29	29	38	14	58	17	169
United States	5386	791	1619	3321	679	1042	2515	372	585	1101	289	291	1603

Anhang V.

Geschätzter Umsatz von Absatz- und Bezugsgenossenschaften in den Jahren 1915 und 1925



Eine beträchtliche Vermehrung des Umsatzes hat in allen Warengruppen stattgefunden. Auf den Gebieten des Getreides und der Milcherzeugnisse beläuft sich die Steigerung in jedem Fall auf mehr als 400 Millionen Dollar.

Anhang VI.

Zunahme der Zahl von Genossenschaften, der angenommenen Mitgliedschaft und geschätzten Umsätze in Hundertsätzen nach geographischen Bezirken und führenden Staaten von 1915 bis 1926.

Geographische Bezirke	Zunahme in Hundertsätzen		
	Zahl der Genossenschaften	Mitglieder	Umsätze
New England	65	256	1121
Middle Atlantic	149	150	173
East North Central	216	436	520
West North Central	87	234	192
South Atlantic	17	655	1383
East South Central	29	723	1536
West South Central	44	712	1574
Mountain	56	116	246
Pacific	55	112	98
Vereinigten Staaten	99	315	277

Staat	Zunahme in Hundertsätzen		
	Zahl der Genossenschaften	Mitglieder	Umsätze
Minnesota	41	141	280
Iowa	117	204	62
Illinois	213	322	497
Wisconsin	172	239	199
California	78	308	84
Kansas	89	187	201
North Dakota	47	169	93
Nebraska	73	152	492
Michigan	243	506	680
New York	131	850	101

Anhang VII.

Zahl der Genossenschaften für Milcherzeugnisse, angenommene Mitgliedschaft und geschätzte Umsätze nach Arten im Jahre 1925.

Genossenschaftsarten	Genossenschaften		Mitgliedschaft		Umsätze	
	Zahl	%	Zahl	%	Dollar	%
Molkereien	1400	63,7	206 000	44,8	222 000 000	41,5
Käsereien	600	27,3	22 000	4,8	25 000 000	4,7
Milchverteilungsgenossenschaften .	140	6,4	115 000	25,0	160 000 000	29,9
Milchverhandlungsgenossenschaften .	40	1,8	116 000	25,2	125 000 000	23,4
Verschiedene	17	0,8	1 000	0,2	3 000 000	0,5
Insgesamt	2197	100,0	460 000	100,0	535 000 000	100,0

Anhang VIII.

Die genossenschaftliche Weizenverwertung durch Ausgleichsgenossenschaften (Pools) [1]

Absatzzeit	Tätige Genossenschaften	Durch Pools verwerteter Weizen	Hundertsatz
	Zahl	Bushels	
1921—22	3	11 400 000	1,4
1922—23	11	21 900 000	2,5
1923—24	12	27 100 000	3,4
1924—25	10	27 900 000	3,2
1925—26	9	16 800 000	2,5
1926—27	9	17 500 000	2,1
1927—28	8	12 000 000	1,4

[1]) Agricultural Cooperation 1928, Nr. 16.

Anhang IX.

Die genossenschaftliche Baumwollverwertung durch Großgenossenschaften. [1])

Absatzzeit	Tätige Genossenschaften Zahl	Genossenschaftlich verwertete Baumwolle Ballen	Hundertsatz der Gesamterzeugung
1921—22	5	352 226	4,4
1922—23	10	763 686	7,8
1923—24	14	928 562	9,2
1924—25	15	1 096 417	8,0
1925—26	15	1 472 348	9,1
1926—27	15	1 250 000	6,7
1927—28	16	841 000	6,5

[1]) Agricultural Cooperation 1928, Nr. 17.

Anhang X.

Die von Genossenschaften empfangenen Tabakmengen in Hundertsätzen der Gesamternte 1919—1925.

Jahreszeit	Tabakerzeugung der Vereinigten Staaten Pfund	Von Genossenschaften empfangener Tabak Pfund	 %
1919—20	1 465 481 000	6 533 100	0,4
1920—21	1 582 225 000	8 088 600	0,5
1921—22	1 069 693 000	129 414 613	12,1
1922—23	1 246 837 000	607 843 756	48,8
1923—24	1 515 110 000	699 864 889	46,2
1924—25	1 251 343 000	429 576 392	34,3

Anhang XI.

Die genossenschaftliche Eierverwertung nach Staaten im Jahre 1925.

Staat	Berichtende Genossenschaften Zahl	Gehandelte Eiermengen Kisten	Prozent der Gesamtmenge	Durchschnitt je Genossenschaft Kisten
Kalifornien	6	1 004 440	38,7	167 407
Missouri	12	564 548	21,8	47 046
Washington	4	542 546	20,9	135 637
Minnesota	14	159 831	6,2	11 416
Oregon	2	137 981	5,3	68 991
Utah	1	105 066	4,1	105 066
Uebrige	11	78 839	3,0	7 167
Insgesamt	50	2 593 251	100,0	
Durchschnitt				51 865

Anhang XII. [1])

Der genossenschaftliche Anteil am Gesamtabsatz in den einzelnen Zweigen der amerikanischen Landwirtschaft in Hundertsätzen

Jahr	Absatzzweig	Genossenschaftlich erfasste Menge	Anteil
1926	Butter	1/2 Milld. Pfd.	34 % der Erzeugung von 38 Staaten
1926	Käse	139 Mill Pfd.	32,5% der Gesamterzeugung der Vereinigten Staaten
1927	Milch	11 Milld Pfd.	20 % der in den Haushaltungen vermutlich verbrauchten Milch
1926/27	Weizen	rund 230 Mill Bush.	28 % der gesamten Weizenernte
1926/27 (Geschäftsjahr)	Zitrusfrüchte (California Fruit Growers' Exchange)	22 Mill Kisten	71 % der kalifornischen Ernte
1925/26 (Geschäftsjahr)	Walnüsse (California Walnut Growers' Association)	48 Mill. Pfd	83 % der kalifornischen Ernte
1925/26 (Geschäftsjahr)	Mandeln (California Almond Growers' Association)	9 Mill. Pfd.	70 % der kalifornischen Mandelerzeugung
1927/28 (Geschäftsjahr)	Kronsbeeren (American Cranberry Exchange)	rund 288 000 Fässer	63 % der Ernte östlich der Rocky Mountains
1926	Vieh		16 % des Auftriebs auf den Hauptmärkten
1926	Wolle	25,5 Mill. Pfd.	8 % der gesamten Wollschur

Bezüglich Baumwolle, Tabak und Eier siehe Anhang 9, 10 und 11.

[1]) Eine zusammenfassende Uebersicht über die in Kapitel IV gemachten Angaben.

Schrifttumverzeichnis.

„American Cooperation" 1925, 1926, 1927 je 2 Bände. Veröffentlicht vom American Institute of Cooperation, Washington, D. C.

Brinkmann, Th. Die Absatzorganisationen der amerikanischen Landwirte und ihre Probleme. Berichte über Landwirtschaft, Berlin 1927.

Cooperative Marketing Problems of 1926, Proceedings Fourth National Cooperative Marketing Conference, Washington D. C. National Council of Farmers' Cooperative Marketing Associations, Washington, D. C.

Forrester, R. B., Report upon Large-Scale Cooperative Marketing in the United States of America. London 1925.

Hibbard, B. H. Marketing Agricultural Products, New York 1921.

Huebner, G. G. Agricultural Commerce, New York 1920.

Jesness, O. B. The Cooperative Marketing of Farm Products, Philadelphia 1923.

Joint Commission of Agricultural Inquiry, Report of „Marketing and Distribution". House of Representatives, Report No. 408.

Jüngst, O. Planmäßige Absatzgestaltung in der Landwirtschaft. Veröffentlichung des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit, Nr. 29, Berlin 1928.

Kaufmann, H. Jahrbücher des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, 1907, 1908, 1927.

Mears, E. G. und Tobriner, M. O. Principles and Practices of Cooperative Marketing. Boston, 1926.

Nourse, E. G. The Legal Status of Agricultural Cooperation, New York 1927.
Fifty Years of Farmers' Elevators in Iowa, Iowa Agr. Expt. Stat. Bul. 211.

Powell, S. H. Cooperation in Agriculture, New York, 1913.

Solmssen. Verhandlungen des VII. Allg. Bankiertags, 1928.

Steen, H. Cooperative Marketing, New York 1923.

Totomianz, V. Die Genossenschaftsbewegung in den Vereinigten Staaten, Internationales Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, 1927.

Warbasse, J. P. Cooperative Democracy, New York 1923.

Wygodzinsky, W. und Totomianz, V. Genossenschaftswesen, Grundriß der Sozialökonomie, Abt. IX, Teil II, Tübingen 1927.

Schriften des U. S. Department of Agriculture:

„Agricultural Cooperation", Zweiwochenschrift der Division of Cooperative Marketing.

Bassett, C. E. und Kerr, W. H. The Community Egg Circle, 1915, Farmers' Bul. 636.

Bureau of Agricultural Economics, Cooperative Livestock Shipping Associations, 1926, Farmers' Bul. 1502.

Cooperative Marketing, by Specialists of the Bureau of Agricultural Economics, Farm Economics, Series 3.

Elsworth, R. H. Agricultural Cooperative Associations Marketing and Purchasing 1925, Techn. Bul. No. 40.
Cooperative Selling and Purchasing as shown by the Agricultural Censuses for 1919 and 1924, 1928.
Cooperative Marketing of Wool 1920—1926, 1927.

Elsworth, R. H. und Gatlin, G. O. Marketing Functions, 1921.

Elsworth, R. H. und Payne, R. Membership Statistics for Large-Scale Cooperative Marketing Organizations, 1926, A preliminary Report.

Gardner, Ch. Beginnings of Cooperative Dairy Organization, 1927, A preliminary Report.

Gardner, K. B. Joint Use of a Sales Organization by two Cooperative Associations, 1927, Circ. 10.

Gatlin, G. O. Cooperative Marketing of Cotton, 1926, Bul. 1392.

Hathcock, J. S. Practices and Costs of Cotton-Gin Operation in North-Central Texas, 1924—25. 1927, Techn. Bul. 13.

Hobson, A. und Chaney, J. B. Sales Methods and Policies of a Growers' National Marketing Agency, 1923, Bul. 1109.

Jones, J. W. und Jesness, O. B. Membership Relations of Cooperative Associations, 1927, Circ. 407.

Mc. Kay, A. W. und Kuhrt, W. J. Management Problems of Cooperative Associations Marketing Fruit and Vegetables, 1926, Bul. 1414.

Mc. Kay, A. W. und Stevens, W. M. Organization and Development of a Cooperative Citrus-Fruit Marketing Agency, 1924, Bul. 1237.

Mc. Kay und Stevens, W. M. Operation Methods and Expense of Cooperative Citrus-Fruit Marketing Agencies, 1924, Bul. 1261.

Mehl, J. M. Cooperative Grain Marketing. A Comparative Study of Methods in the United States and in Canada. 1921, Bul. 937.

Randell, C. G. Cooperative Marketing of Livestock in the United States by Terminal Associations, 1928, Tech. Bul. 57.

Schoenfeld, W. A. Some Economic Aspects of the Marketing of Milk and Cream in New England, 1927, Circ. 17.

Summary of Cases and Decisions on Legal Phases of Cooperation, No. 1, 2, 3, 4.

Yearbook 1923, 1924, 1925, 1926, besonders auch die darin enthaltenen Reports of the Secretary of Agriculture.

Yohe, H. S. The Farmers and the U. S. Warehouse Act., Misc. Circ. No. 51.

C. H. Wäsers Druckerei
Bad Segeberg